

Die Gründe-Perspektive auf die Wirtschaftspraxis

Inauguraldissertation
zur Erlangung des Grades eines Doktors der Philosophie
im Fachbereich Philosophie- und Geschichtswissenschaften
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
zu Frankfurt am Main

vorgelegt von

Philipp Wirz

Aus: Lennestadt

2017

1. Gutachter: Prof. Dr. Axel Honneth

2. Gutachterin: Prof. Dr. Lisa Herzog

Inhalt

1. Ist die ökonomische Praxis auch eine Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen?	4
2. Multiperspektivität und die Standardkritik an „der“ Ökonomik.....	7
2.1. Multiperspektivität, auch auf wirtschaftliche Vorgänge: Nicht-Gründe- Perspektiven und die alltägliche Selbstverständlichkeit von Gründe-Erklärungen	7
2.2. Vermeintliche Eindimensionalität der Ökonomik und eine entsprechende eindimensionale Kritik	13
3. Deutungen und begriffliche Basis der Entscheidungs- und Spieltheorie	16
3.1. Entscheidungs- und Spieltheorie als Systematisierungen alltagspsychologischer Erklärungsansätze?.....	16
3.2. Axiomatisierung und Beobachtbarkeit von Präferenzverhalten.....	21
3.2.1. Präferenzbegriffe und Hausmans Kritik an einem wahlbasierten Präferenzverständnis als Grundlage ökonomischer Theoriebildung.....	25
3.2.2. Grundlegende Axiome der Entscheidungstheorie	30
3.2.3. Die Abkehr von einem substantiellen Nutzenbegriff	38
4. Nicht-Gründe-Perspektiven auf wirtschaftliche Vorgänge und deren „philosophische Fundierung“	50
4.1. Intra- und interdisziplinäre Abgrenzungen und Integrationen	51
4.2. Formen von Naturalismus und Behaviorismus und die Ökonomik.....	54
4.3. Eine erweiterte Belegbasis und eine realistische Deutung mentaler Zustände im Rahmen ökonomischer Modelle?.....	65
4.4. Don Ross Philosophie der Ökonomik und seine Bezugnahme auf Dennetts intentionale Einstellung	71
4.5. Perspektivenvielfalt in den Wirtschaftswissenschaften – Evolutionäre Spieltheorie, Verhaltensökonomik, Neuroökonomik	86

5. Der Raum des Gebens und Nehmens von Gründen.....	94
5.1. Handeln aus Gründen – Handlungstheorie	94
5.2. Davidsons belegorientierte, sparsame Interpretationstheorie.....	104
5.3. Aspekte von Gründen.....	113
5.4. Der Raum der Gründe und Gründe als Passierscheine	117
6. Wirtschaftsphilosophisch relevante Überlegungen zu Kohärenz, moralischem Realismus, „folk psychology“ und Optimierung unter besonderer Betonung der Position Nida-Rümelins.....	128
6.1. Kohärenz.....	130
6.2. Die Praxis des Begründens: Rationalität, Freiheit und Verantwortung	134
6.3. Nida-Rümelin – Moralischer Realismus.....	141
6.4. Alltagspsychologie und Lebenswelt	145
6.4.1. Facetten der Alltagspsychologie (folk psychology)	146
6.4.2. Der Stellenwert lebensweltlicher Gewissheiten und formaler Eigenschaften „alltagspsychologischer“ Zugänge	162
6.5. Nida-Rümelins Philosophie einer humanen Ökonomie und die Komplexität der Gründe- Perspektive auf ökonomische Vorgänge	175
7. Die soziale Bedingtheit von Gründen und die immanente Normativität ökonomischer Praxis	189
7.1. Die soziale Bedingtheit der inhaltlichen Ausgestaltung des Raums der Gründe und die Rechtfertigungsdimension der ökonomischen Praxis.....	190
7.2. Soziale Freiheit als zentraler Wert der Gerechtigkeitstheorie Honneths	202
7.3. Honneths normative Rekonstruktion der Konsumsphäre und des Arbeitsmarktes und die Schwierigkeiten normativer Rekonstruktionen	207
Literatur:.....	220

1. Ist die ökonomische Praxis auch eine Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen?

In dieser Arbeit soll die fundamentale Bedeutung der Gründe-Perspektive für die Erklärung und Beurteilung ökonomischer Praxis herausgestellt werden. Die Relevanz des rechtfertigenden Bezugs auf Gründe für das menschliche Selbst- und Mitweltverhältnis ist aus alltäglicher Sicht offenkundig. Es gehört zum menschlichen Selbstverständnis aus Gründen zu handeln, für eigene Handlungen verantwortlich zu sein und auch für andere „Dinge“, wie etwa die eigenen Überzeugungen, Gründe zu haben. Dieser prinzipielle Begründungsanspruch ist damit vereinbar, dass ein explizites Einfordern von Begründungen seitens anderer Personen in manchen Fällen selbst begründungsbedürftig ist. Insbesondere ein Teil der ökonomischen Praxis ist dadurch geprägt, dass explizite Begründungspflichten eigener ökonomischer Aktivitäten nicht etabliert sind. Dies zeigt sich exemplarisch an mehr oder weniger anonymisierten Vertragsschlüssen im Online-Handel, bei denen die wechselseitige Vertragserfüllung nicht an Begründungsleistungen gebunden ist. Rechtlich wird ein negativer Freiheitsspielraum abgesichert, der angesichts pluraler Wertvorstellungen, auch in Bezug auf die eigene Lebensführung in liberalen Gesellschaften, Interaktionen erleichtern kann. Aus Effizienzgesichtspunkten werden durch die Befreiung von Begründungspflichten Transaktionskosten auf Märkten gesenkt. Dies spricht für ein solches abgesichertes Recht, potentielle Rechenschaftsforderungen anderer legal auf Distanz halten zu können, gibt aber zugleich einen Hinweis darauf, dass jede Praxis grundsätzlich auf ihre Rechtfertigbarkeit hin hinterfragt werden kann. Gründe sprechen für oder gegen etwas, in diesem Falle für eine bestimmte Einrichtung eines Teilbereichs ökonomischer Praxis.

Der prinzipielle Begründungsanspruch für eigene und fremde Handlungen zeigt sich in der ökonomischen Praxis deutlicher in anderen Hinsichten. So werden Gründe darüber ausgetauscht welche Güter oder Dienstleistungen marktgängig sein sollen und inwiefern bestimmte ökonomische Aktivitäten reguliert werden sollten, ob zum Beispiel ein Mindestlohn eingeführt, Managergehälter gedeckelt, die Lohnsteuer oder Arbeitsschutzmaßnahmen verändert werden sollten. Abhängig vom sozialen Beziehungsgefüge werden Gründe für Risikobeurteilungen, Investitionsentscheidungen, Unternehmensausrichtungen oder auch für Konsumhandlungen in dem Sinne ausgetauscht, dass ein Geltungsanspruch deutlich wird und Personen als Adressaten von Rechtfertigung ernst genommen werden. Inwiefern Geltungsansprüche auf Wahrheit bzw. Richtigkeit gerechtfertigt werden können, um welche Art von Entitäten es sich bei Gründen handelt,

welche Relation Gründe zu mentalen Zuständen haben oder ob Gründe überhaupt Ursachen sein können sind philosophische Fragen, die in dieser Arbeit eine Rolle spielen werden. Ein Ziel der Arbeit ist es, die Relevanz dieser Fragen für wirtschaftsphilosophische Analysen herauszustellen. Wirtschaftsphilosophie sollte sich nicht in einer wissenschaftstheoretisch ausgerichteten Philosophie der Ökonomik erschöpfen, auch wenn z.B. eine Reflexion der begrifflichen Grundlagen ökonomischer Perspektiven ein zentraler Bestandteil ist. Die hier gewählte wirtschaftsphilosophische Perspektive bringt es mit sich, dass nicht konkrete Erklärungen wirtschaftlicher Vorgänge geleistet werden, sondern Perspektiven auf die ökonomische Praxis reflektiert werden, darunter auch die Perspektiven, die verschiedene wirtschaftswissenschaftliche Erklärungsansätze einnehmen. Behavioristisch und naturalistisch ausgerichteten Perspektiven auf wirtschaftliche Vorgänge wird eine Gründe-Perspektive gegenübergestellt. Diese Gründe-Perspektive ist normativ, bezieht sich in systematisierender Form auf alltägliche Interpretations- und Verstehensleistungen, greift auf Zuschreibungen mentaler Zustände zurück und bedient sich immanent-rekonstruktiv, teilweise idealisierend vorgehend, der etablierten Praxis des Gebens und Einforderns von Gründen in der Wirtschaftssphäre. Diese apostrophierten Merkmale der Gründe-Perspektive machen sie aus (natur-)wissenschaftlicher Perspektive verdächtig. Es besteht etwa die Gefahr einer gegenüber neuen, z.B. neuroökonomischen, Forschungsmethoden konservativ-kritischen Haltung, die zu Lasten wissenschaftlichen Fortschritts einer Laien-Theorie über ökonomische Vorgänge das Wort redet. Einer Vielzahl ökonomischer Erklärungsansätze, seien sie experimentell verhaltensökonomischer, behavioristisch orientierter neoklassischer oder evolutionärer Art liegt eine Nicht-Gründe-Perspektive zugrunde. Wirtschaftsphilosophisch gilt es, die entsprechenden grundlegenden Begriffe wie den Nutzenbegriff zu analysieren und philosophische Großthemen und Spezialdisziplinen wie die philosophische Handlungstheorie argumentativ auf Perspektiven auf ökonomische Vorgänge zu beziehen. Auf diese Weise soll eine grundlegende Orientierung über die Wirtschaftspraxis geschaffen werden, zu der im Rahmen komplexer, spezialisierter Wissenschaften viele Zugänge möglich sind.

Ausgehend von einer Unterscheidung einer Gründe-Perspektive von einer Nicht-Gründe-Perspektive wird auf die aktuelle Komplexität ökonomischer Theorien hingewiesen, angesichts derer bestimmte Kritikpunkte wie Annahmen über egoistische Nutzenmaximierung zumindest präzisiert oder ergänzt werden sollten (Kap. 2). Aus philosophischer Sicht werden ökonomische Grundbegriffe wie Präferenz, Axiom oder Nutzen thematisiert und deren Stellenwert innerhalb ökonomischer Theorien herausgestellt. Auch wenn eine im weiten Sinne alltagspsychologische Deutung der Entscheidungs- und Spieltheorie möglich ist,

kennzeichnet den vorherrschenden Interpretationsansatz, dass er in einem näher zu bestimmenden Sinne behavioristisch geprägt ist (Kap. 3). Die behavioristische Fokussierung auf beobachtbare Wahlhandlungen wird in den Kontext naturalistischer Tendenzen in der Ökonomik gestellt. Dabei werden insbesondere wissenschafts- und erkenntnistheoretische Aspekte unter Bezugnahme auf die Philosophie des Geistes angeführt. Es zeigt sich, dass der Ökonom und Philosoph Don Ross einen in Abgrenzung zu Psychologie und experimenteller Verhaltensökonomik bestimmten „behavioristischen“ Wahlbegriff auf aggregierter Ebene vertritt, unter anderem durch Bezug auf Dennetts Theorie intentionaler Einstellung und Möglichkeiten der Mustererkennung. Im Gegensatz dazu stehen Positionen, die mentale Zustände durch Bezug auf die Kognitionsforschung, stellenweise auch die Neuroökonomik, als real ansehen und für eine Erklärung von Präferenzen heranziehen wollen. Im Zuge der experimentellen Verhaltensökonomik wird auf die kognitiven Grenzen menschlicher Kalkulationsfähigkeit unter Betonung systematischer Urteilsverzerrungen und der Verwendung von Heuristiken hingewiesen. Mentale Zustände sind Grundelemente klassischer Verhaltens- bzw. Handlungstheorien und in diesem Sinne auch von zentraler Bedeutung für die Erklärung ökonomisch relevanten Verhaltens (Kap. 4). Aus einer Gründe-Perspektive wird dabei die Rechtfertigungsdimension betont und Möglichkeiten der Realisierung mentaler Zustände stehen eher im Hintergrund. Die normative Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen wird unter Bezug auf die philosophische Handlungstheorie und im Hinblick auf Aspekte von Gründen dargestellt. Eine Grundthese lautet, dass die ökonomische Sphäre nicht jenseits eines Raums der Gründe verortet ist, sondern ökonomisch relevante Handlungen aus einer realistisch interpretierten Gründe-Perspektive erklärt und beurteilt werden können (Kap. 5). Unter Bezug auf die Position Nida-Rümelins wird die wirtschaftsphilosophische Relevanz von Kohärenz, struktureller Rationalität, Realismus in Bezug auf Gründe, insbesondere moralische Gründe, herausgestellt. Der philosophische Bezug auf lebensweltliche Gewissheit und formale Eigenschaften „alltagspsychologischer“ Zugänge soll eine bestimmte Gründe-Perspektive stützen. Inwiefern eine solche Stützung gerechtfertigt werden kann, wird unter anderem durch Bezug auf wissenschaftliche Theorien zur Alltagspsychologie (folk psychology) untersucht. Die Vielfalt von Gründen, aus denen ökonomische Akteure handeln und die Personen auch in ökonomischen Kontexten prinzipiell verfügbar sind, wird unter Berücksichtigung spezifischer ökonomischer Rollen betont (Kap. 6). Abschließend wird die soziale Bedingtheit von Gründen und die immanente Normativität der ökonomischen Praxis thematisiert. Die Möglichkeit einer normativen Rekonstruktion der Wirtschaftssphäre wird anhand der Theorie sozialer Freiheit von Axel Honneth diskutiert (Kap. 7).

2. Multiperspektivität und die Standardkritik an „der“ Ökonomik

In diesem Kapitel wird ausgehend von generellen Betrachtungen begrifflich vermittelter Perspektiven und deren Relationierung grundlegend zwischen einer Gründe- und einer Nicht-Gründe-Perspektive unterschieden (Kap. 2.1.). Im nächsten Schritt wird darauf aufmerksam gemacht, dass bestimmte etablierte Kritikpunkte an „neoklassischen“ Theorien zwar durchaus ihre Berechtigung haben, sie aber angesichts der aktuellen Vielfalt ökonomischer Zugänge präzisiert oder ergänzt werden sollten (Kap. 2.2.).

2.1. Multiperspektivität, auch auf wirtschaftliche Vorgänge: Nicht-Gründe-Perspektiven und die alltägliche Selbstverständlichkeit von Gründe-Erklärungen

In den Wissenschaften wird eine Vielzahl von begrifflich vermittelten Perspektiven verwendet. Je nach gewählter Perspektive gelangen unterschiedliche Zustände, Ereignisse oder Gegenstände in den Blick, anderes wird ausgeblendet oder kann mit den gewählten begrifflichen Mitteln nicht erfasst werden.

Inwiefern begriffliche Perspektiven bestimmte Gegenstandsbereiche konstituieren, konstruieren oder direkt eine davon vollkommen unabhängige Realität abbilden können ist umstritten und wird theoretisch mit Begriffen wie Idealismus, Konstruktivismus oder Realismus insbesondere in der Philosophie, aber auch in den jeweils spezifischen Wissenschaftstheorien thematisiert.

Mit den Debatten um den Zusammenhang zwischen begrifflichen Perspektiven und Welt hängen Fragen nach der Relation von Perspektiven zusammen. Sollten etwa bestimmte Perspektiven eliminiert werden, da sie mit anderen, z.B. naturwissenschaftlichen Perspektiven, nicht vereinbar sind? Lassen sich bestimmte Perspektiven und die darauf aufbauenden Theorien auf andere reduzieren, haben aber eine eigenständige Berechtigung, z.B. da sie informationell weniger Ressourcen erfordern oder andere Arten der Typenbildung ermöglichen? Gibt es gleichberechtigt nebeneinander stehende Perspektiven, die aber nicht ineinander überführbar sind? Fragen nach dem Stellenwert begrifflicher Perspektiven sind für eine philosophische Betrachtung von Ökonomie und Ökonomik¹ von entscheidender Bedeutung und werden in dieser Arbeit u.a. bei der Betrachtung von behavioristischer

¹ Ökonomik sei hier und im Folgenden im weiten Sinne als Wissenschaft der Ökonomie und nicht im engeren Sinne eines ordoliberalen Forschungsansatzes der Neuen Institutionenökonomik verstanden. Vgl. Homann, Karl / Suchanek, Andreas 2005, Ökonomik. Eine Einführung, 2. Auflage, Tübingen: Mohr Siebeck

Ökonomie, experimenteller Verhaltensökonomie, Neuroökonomie und Fragen nach dem Status von Gründen, unter anderem speziell moralischen Gründen, für die auch in „der“ Wirtschaftssphäre Geltung eingefordert wird, eine große Rolle spielen.

An dieser Stelle sei aber zunächst auf eine allgemeine Unterscheidung von zwei Arten von Perspektiven aufmerksam gemacht, die sich historisch in sehr detailliert ausgearbeiteten Positionen widerspiegelt. Gemeint ist die Unterscheidung zwischen Arten der Teilnehmerperspektive, aus denen heraus ein „Raum der Gründe“² (Sellars) in den Blick kommt, und – negativ bestimmt – Arten von Perspektiven, für die Gründe in einem im Verlauf der Arbeit noch zu bestimmenden Sinne keine erklärende Rolle (ganz abgesehen von einer normativen Rolle) spielen. Diese negative Bestimmung ist in diesem Zusammenhang einerseits sinnvoll, um implizite Vorentscheidungen, welche Eigenschaften Gründe-Perspektiven nicht zukommen können, zu vermeiden. So wird gelegentlich von einer externen Beobachterperspektive gesprochen – Beobachtbarkeit wird aber in näher zu bestimmender Weise auch von Gründe-Perspektiven eingefordert.

So sinnvoll diese negative Charakterisierung als fundamentale, abstrakte Unterscheidung ist, so schwierig ist es doch andererseits, sie in konkreten inhaltlichen Argumentationen durchzuhalten. Im kulturellen-wissenschaftshistorischen Gedächtnis sind Unterscheidungen wie die zwischen Erklären und Verstehen, Beobachtungs- und Teilnehmerperspektive oder einem wissenschaftlichen und einem manifesten Weltbild tief eingeschrieben. Hinter diesen Positionen stehen oft bestimmte Konzeptionen von Erklärungen, z.B. von deduktiv-nomologischen Erklärungen, oder von Wissenschaft, z.B. von Naturwissenschaften als exakten Leitwissenschaften. Bei der Bestimmung der Tragfähigkeit dieser konkreten Positionen kommt es dabei sehr auf Details an.

Hier seien zur Verdeutlichung der langen Tradition der Grundproblematik nur einige Unterscheidungen genannt, die mit der Gründe-Perspektive und der Nicht-Gründe-Perspektive in Verbindung stehen:

² „Der springende Punkt liegt darin, dass wir keine empirische Beschreibung dieser Episode oder dieses Zustandes liefern, wenn wir eine Episode oder einen Zustand als ein *Wissen* bezeichnen. Wir stellen sie vielmehr in den logischen Raum der Gründe, der Rechtfertigung und der Fähigkeit zur Rechtfertigung des Gesagten.“ Sellars, Wilfrid 1999 (1956/1963), *Der Empirismus und die Philosophie des Geistes*, Münster: Mentis, S.66; Auf dieses Zitat wird in einer ausführlichen Darstellung des Raums der Gründe explizit in Kapitel 5.4. eingegangen.

Kants Unterscheidung einer Welt der Erscheinungen und einer noumenalen Welt³; Windelbands Unterscheidung von nomothetischen und idiographischen Wissenschaften; die genannte Erklären-Verstehen Unterscheidung; die Unterscheidung zwischen strukturfunktionalen oder systemtheoretischen im Vergleich zu handlungstheoretischen Erklärungen; die Betonung von Funktionslogiken des Kapitals im Vergleich zu normativ gehaltvollen Teilnehmerperspektiven; Sellars Unterscheidung zwischen einem „scientific view“ und einem „manifest image“⁴.

Für moderne physikalische, chemische oder biologische Erklärungen spielen Gründe als eine Art von Entitäten, die für etwas sprechen, keine Rolle als Erklärungsfaktoren selbst, auch wenn natürlich für oder gegen naturwissenschaftliche Theorien, Arten der Interpretation von Daten usw. mit normativ gehaltvollen Gründen argumentiert wird. Eine entzauberte erste Natur lässt sich nicht durch Rekurs auf vermeintliche geistige Kräfte oder göttlichen Willen erklären. Sobald aber bestimmte komplexe „geistige“ Fähigkeiten ins Spiel kommen, insbesondere bei menschlichen Tieren, scheint es naheliegend zur Erklärung Gründe anzuführen. Auch unter Einbezug aller „externen“ Bedingtheiten – wie der physiologischen Ausstattung des menschlichen Organismus, entwicklungspsychologischen oder sozialisatorischen „Regelmäßigkeiten“ – ist es bei alltäglichen Erklärungen menschlichen Verhaltens im allgemeinen Sinn eine Selbstverständlichkeit, Gründe als Erklärungsfaktoren anzuführen. Dies sei im Folgenden vorab kurz skizziert.

Menschen handeln aus Gründen. Gründe motivieren menschliches Handeln. Der Bezug auf Gründe kann menschliches Handeln verständlich oder sinnhaft machen. Wenn man Gründe für das Handeln einer Person P anführt, impliziert man damit, dass aus Sicht von P etwas für die Handlung sprach, z.B. bestimmte aus Sicht von P erfreuliche Konsequenzen. Gründe sprechen in diesem Sinne für Handlungen, sie sind normativ.

In alltäglichen Handlungserklärungen versucht man sich unter Berücksichtigung der jeweiligen Situation und gesellschaftlich etablierter Gründehaushalte in die jeweils handelnde

³„Der Begriff eines Noumenon ist also bloß ein Grenzbegriff, um die Anmaßung der Sinnlichkeit einzuschränken, und also nur von negativem Gebrauche. Er ist aber gleichwohl nicht willkürlich erdichtet, sondern hängt mit der Einschränkung der Sinnlichkeit zusammen, ohne doch etwas Positives außer dem Umfange derselben setzen zu können.“ Kant, Immanuel 1787, Kritik der reinen Vernunft (2. Aufl.), AA III 211/212

⁴Sellars, Wilfrid 1962, Philosophy and the scientific image of man, in: Robert Colodny, Robert (Hg.), Frontiers of Science and Philosophy Pittsburgh: University of Pittsburgh Press; erneut abgedruckt in: Sellars, Wilfrid 1963, Empiricism and the Philosophy of Mind, London: Routledge & Kegan Paul Ltd S. 1-40 Vgl. Sellars, Wilfrid 1999 (1956/1963) A.a.O.

Person zu versetzen: Hat diese bewusst Gründe abgewogen und falls ja, aus welchen Gründen hat sie sich letztlich entschieden? Der Zugang zu potentiellen Gründen, die eine andere Person zu einer Handlung bewogen haben, scheint in vielen Fällen alltagspsychologisch unproblematisch: Man kennt einfach basale Gründe für alltägliche Handlungen, philosophisch gesprochen scheinen Gründe lebensweltlich verortet und real zu sein; man kennt einfach bestimmte Typen von Personen und deren teils eingeschränkten Gründevorrat; man schreibt Personen bestimmte charakterliche Eigenschaften auch deshalb zu, weil man ihre motivationalen Gründe zu kennen meint; man greift auf alltägliches Orientierungswissen zurück, das oftmals bestimmte Vermutungen in Bezug auf mehr oder weniger situationsspezifische, handlungsrelevante Gründe nahelegt. Erkenntnistheoretisch stellen sich in diesem Zusammenhang Fragen nach der Rechtfertigbarkeit dieser Zuschreibungen oder Annahmen, nach epistemischer Privilegierung oder Falsifikationsmöglichkeiten, gerade auch angesichts der ebenfalls alltäglich vertrauten Tatsache von Fehlinterpretationen, Missverständnissen, Stereotypisierungen und vielem mehr. Diese Fragen sind wirtschaftsphilosophisch relevant, wenn man wirtschaftliche Vorgänge auch durch Bezug auf die Gründe der „wirtschaftlichen“ Akteure erklären will und die Wirtschaftssphäre als einen immanent normativen, den Raum der Gründe inhaltlich mitprägenden Trakt auffasst. Für diese Auffassung der Wirtschaftssphäre wird im Rahmen dieser Arbeit, ausgehend von einer generellen, handlungstheoretisch ausgerichteten Auffassung von Gründen, insbesondere ab Kapitel 5 argumentiert.

Wer aus Gründen handelt, der ist Autor dieser Handlung und entsprechend verantwortlich für sein Werk. Willensfreiheit der handelnden Person wird bei Handlungserklärungen und der entsprechenden Verantwortungszuschreibung vorausgesetzt. Ob diese Voraussetzung gerechtfertigt werden kann ist, wie beinahe alles in der Philosophie, umstritten. Die auch wirtschaftsphilosophische, speziell wirtschaftsethische Bedeutung philosophischer Großthemen wie Willensfreiheit, Verantwortung oder Autonomie sollte aber erkannt werden.

Der Bezug auf Gründe ist in die alltägliche Verständigungspraxis tief eingelassen. Gründe-Erklärungen scheinen, egal ob sie sich, wie im obigen Fall, auf Handlungen beziehen oder z.B. auf Überzeugungen einer bestimmten Person, sowohl naheliegend als auch erfolgreich zu sein. Auch in ökonomischen Kontexten wird ganz selbstverständlich auf Gründe zurückgegriffen, wie z.B. darauf, dass eine bestimmte Investition hohe Profite verspricht oder dass ein Konsument durch den Kauf eines Gutes ein Glückserlebnis erwartet. Die alltägliche Selbstverständlichkeit von Erklärungen durch Verweis auf Gründe ist damit vereinbar, dass

Gründe in komplexen Relationen stehen können, dass Gründe problematisiert werden, deren Stellenwert oder motivationale Relevanz bei konkreten Erklärungen hinterfragt wird, dass „externe“ Erklärungsfaktoren hinzugezogen werden, dass Perspektiven anderer schwer nachvollzogen werden können und vieles mehr.

Vielfältige Handlungen sind in direkter oder indirekter Weise Bestandteile „einer“ ökonomischen Praxis: Konsumhandlungen, Investitionsentscheidungen, politische Entscheidungen zur Wirtschaftsgesetzgebung, Festsetzungen von Leitzinsen usw. Wenn man Handlungen durch Bezug auf Gründe erklären kann, dann sind auch ökonomisch relevante Handlungen in dieser Weise erklärbar. Es wäre kontraintuitiv, die ökonomische Praxis als eine ganz anders geartete vorzustellen, als eine Praxis, in der Gründe keine Rolle spielen. Aus alltäglicher Sicht wird kein Sonderstatus unterstellt, daher scheint es naheliegend, dass auch „die“ Ökonomik auf Gründe Bezug nehmen sollte.

Zwei Arten von Schwierigkeiten von Gründe-Erklärungen, die zusammenhängen, seien ihrer grundsätzlichen Zielrichtung nach vorab kurz skizziert:

1. Primär „handlungstheoretische“ Einwände

Gründe-Erklärungen erscheinen selbstverständlich, wenn man aber näher heranrückt, ergeben sich Probleme: Gründe, die tatsächlich für eine Handlung ausschlaggebend sind, müssen eine konkrete Person auch motivieren können – woher weiß ich aber, was eine konkrete Person kurz vor der Ausführung ihrer Handlung motiviert hat oder während der Handlung motiviert? Ich kann ja – mit einer problematischen Metapher ausgedrückt - nicht unmittelbar in ihren Kopf schauen. Gründe scheinen real zu sein, aber eine Handlung erklären können Gründe doch nur, wenn sie „mental“ in der Person verankert sind. Woher weiß ich, ob eine bestimmte Person überhaupt rational ist? Gründe müssen eine Handlung doch verursachen können, um wirklich real wirksam zu sein – wie können Gründe, die ja als normativ vorgestellt werden, eine „normale“ Ursache sein? Zudem zeigen Neuropsychologie und Verhaltenspsychologie, dass menschlichem Verhalten Ursachen jenseits von Gründen zugrundeliegen, sodass es zumindest naheliegt, Abstufungen bezüglich des Grades freier, zu verantwortender Handlungen vorzunehmen (vgl. Kapitel 4 und 5).

2. Primär „wissenschaftstheoretische“ Gründe

Alltägliche Urteile, die auf Gründe Bezug nehmen, sind oft spekulativ und vorurteilsbehaftet. Es gibt nicht den Common Sense, sondern einen Pluralismus miteinander inkompatibler

Meinungen. Gründe-Erklärungen genügen wissenschaftlichen Standards nicht – etwa in Bezug auf Beobachtbarkeit, Messbarkeit, Prognosekraft oder Falsifikationsmöglichkeiten. Daher scheint bei allen großen Differenzen ein Beharren auf „behavioristische“ Grundlagen oder Öffnungen der Ökonomik in Bezug auf Neuropsychologie, Verhaltenssoziologie oder Evolutionstheorie wissenschaftlich gerechtfertigter zu sein als der alltäglichen Argumentationspraxis nahestehende Forschungsperspektiven einzunehmen.

Bei der Analyse und Einschätzung von Perspektiven auf ökonomisches Geschehen sind diese Einwände gegenüber „normalen“ Gründe-Erklärungen im Detail zu bedenken. Vor allem aus Sicht von Nicht-Wirtschaftswissenschaftlern erscheint es paradox, dass der Mainstream der Wirtschaftswissenschaft durch einen methodologischen Individualismus und eine „handlungstheoretische“ Mikrofundierung gekennzeichnet zu sein scheint und dennoch Handlungsgründe im oben dargestellten, im alltäglichen Selbstverständnis verorteten Sinn, keine oder kaum eine Rolle spielen. Plakatativ formuliert: Wofür stehen die als „Pay-Offs“ oder „Nutzenwerte“ bezeichneten Modellvariablen? Sind sie z.B. Repräsentationen mentaler Vorgänge oder neuronaler Aktivitäten, bloße Platzhalter für Verhaltensregelmäßigkeiten, Repräsentationen von Konsequenzen oder doch Repräsentationen von abgewogenen Gründen?

Bei den Debatten um wissenschaftliche Perspektiven zeigt sich, dass es umstritten ist, wie ökonomisch relevante Zustände, Ereignisse und Prozesse⁵ überhaupt begrifflich zu fassen sind. *Wirtschaft* ist kein einfach gegebener Gegenstandsbereich, der sich einem menschlichen Verständnis und Forschungsbemühungen direkt offenbaren würde. Bestimmte begriffliche Fassungen von wirtschaftlichen Ereignissen und Zuständen legen dabei auch bestimmte Auffassungen von Begriffen selbst nahe. So steht ein naturalistisches Ökonomie- und Ökonomikverständnis mit einem naturalistischen Begriffsverständnis in Verbindung. Fasst man den „Raum der Gründe“ als einen begrifflichen Raum auf, so liegen auch Versuche, Gründe zu naturalisieren, nahe.

In diesem Sinne sind philosophische grundlegende Fragen wie die nach dem Verständnis von Begriffen und Gründen mit ökonomischen Forschungsperspektiven verbunden. Philosophische Betrachtungen der wirtschaftlichen Praxis beschränken sich nicht auf eine

⁵ In der Arbeit wird keine spezifische ontologische Position in Hinblick auf Ereignisse, Prozesse, Zustände etc. vertreten. Entsprechend wird der Lesbarkeit halber oftmals eine verkürzende Darstellungsform gewählt, in der z.B. nur von ökonomischen Ereignissen oder Vorkommnissen die Rede ist.

Philosophie der Ökonomik.⁶ Wissenschaftstheoretische Einsichten zur Ökonomik in einem weiten Sinne sind wirtschaftsphilosophisch relevant, basale Kategorien wie „Nutzen“, „Handlung“, „Normativität“ und „Rationalität“ haben aber eine grundlegendere Bedeutung für das menschliche Selbst-, Mitwelt- und Weltverständnis und weisen entsprechend über wissenschaftsimmanente Diskussionen hinaus. Philosophen haben sich seit der Antike explizit mit wirtschaftlichen Thematiken auseinandergesetzt⁷, aber wie angedeutet sind auch philosophische Grundlagenthemen für wirtschaftsphilosophisches Denken relevant. So werden in dieser Arbeit Argumente aus verschiedenen philosophischen Subdisziplinen, z.B. der Erkenntnistheorie, der Philosophie des Geistes, der Philosophie der Ökonomik oder der Ethik verwendet, um die Perspektivenvielfalt auf wirtschaftliche Vorgänge zu betrachten und den besonderen Stellenwert der Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen in ökonomischen Kontexten hervorzuheben. Bei aller Divergenz von Forschungsperspektiven ist es unbestreitbar, dass zur Erklärung von konkreten wirtschaftlichen Vorgängen immer auch empirisch vorgegangen werden muss. Das Einbeziehen entsprechender empirischer Untersuchungen ist für diejenigen wirtschaftsphilosophischen Betrachtungen, die einen Beitrag zu solchen Erklärungen leisten wollen, unerlässlich.

2.2. Vermeintliche Eindimensionalität der Ökonomik und eine entsprechende eindimensionale Kritik

Es gibt einen gewissen Grundkanon an Kritik an einer als Mainstream aufgefassten neoklassischen Wirtschaftswissenschaft. Viele dieser Kritikpunkte hatten und haben durchaus ihre Berechtigung und es soll an dieser Stelle auch keine detaillierte Darstellung verschiedener als „neoklassisch“ bezeichneter Positionen erfolgen, um etwa Kritik an Homogenitätsunterstellungen zu üben. Aber eine gewisse eindimensionale Kritik verkennt tendenziell, wenn sie aktuell geäußert wird, die perspektivische Vielfalt ökonomischer Ansätze oder stellt eine bloße Wiederholung von Bekanntem dar und ist in diesem Sinne langweilig geworden. Folgende Aspekte sind in dieser einfachen Form als bekannte, tendenziell eindimensionale Kritikpunkte an „neoklassischen“ Positionen anzusehen:

⁶ Vgl. Hausman, Daniel M. (Hg.) 2008, *The Philosophy of Economics. An Anthology*, Third Edition, Cambridge University Press; Reiss, Julian 2013, *Philosophy of Economics. A contemporary Introduction*, New York, London: Routledge

⁷ Hoffmann, Thomas Sören 2009, *Wirtschaftsphilosophie. Ansätze und Perspektiven von der Antike bis heute*, Wiesbaden: Marix Verlag

Menschen verhalten sich nach „ökonomischem“ Verständnis vermeintlich

- aus rein egoistischen Motiven. Sie sind in einer verkürzten Lesart „*homines oeconomici*“ und in dem Sinne Opportunisten, dass sie jede Gelegenheit für die eigene Vorteilsmaximierung nutzen. Angesprochene Probleme in diesem Zusammenhang sind z.B. Probleme der Regelbindung, Kooperation und generell der Entstehung sozialer Ordnung.
- wechselseitig desinteressiert – ob sie anderen Menschen durch (ökonomische) Aktivitäten schaden interessiert sie nicht, ethische Motivationen, z.B. altruistische Gründe, sind ihnen vollkommen fremd. Zentrale Begriffe in diesem Zusammenhang sind z.B. Atomismus oder strikter Individualismus.
- rein zukunftsorientiert, vergangene Kosten oder Bindungen sind für die gegenwärtige Beurteilung von Optionen irrelevant („*sunk costs*“).
- sehr rational, wobei hier unterschiedliche Differenzierungen möglich sind, etwa in Bezug auf das Wissen von Strategien anderer Akteure, in Bezug auf Umweltzustände oder in Bezug auf zukünftige eigene Auszahlungen, Optionen usw. Insbesondere die instrumentelle bzw. strategische Rationalität wird betont.
- Rechenmaschinen, die kognitiv zu enormen Leistungen, etwa in Bezug auf Kohärenz oder Gewichtungen mit Wahrscheinlichkeiten, fähig sind.

Anknüpfend an diese Kritikpunkte sind viele weitreichendere, differenzierte Kritikpunkte möglich – z.B. in Bezug auf die axiomatische Herangehensweise einer tendenziell behavioristischen Perspektive auf Wirtschaftsprozesse (vgl. Kapitel 3) oder die Unterstellungen in Bezug auf die Individuierung von Situationen, Optionen oder Konsequenzen. Oben wurde bereits gesagt, dass die aufgelisteten Standardkritikpunkte durchaus begründet waren oder sind. Durch eine entsprechende Negation der genannten Aspekte lassen sich wahre Aussagen formulieren: Menschen sind nicht rein egoistisch motiviert, nicht wechselseitig desinteressiert, nicht strikt individualistisch zu verstehen usw. Die Aussage, dass Menschen nicht rein egoistisch motiviert sind, ist alltagspsychologisch trivial und auch durch vielfältige Experimente in der Verhaltensökonomik empirisch belegt. In der experimentellen Erforschung von sozialen Präferenzen zeigt sich z.B. in Ultimatum- oder Diktator-Spielen⁸, dass Menschen nicht nur auf den eigenen monetären Vorteil achten und bei entsprechenden Optionen im Experimentaldesign auch bereit sind, Kosten auf sich zu

⁸ Vgl. Güth, Werner / Schmittberger, Rolf / Schwarze, Bernd 1982, An experimental analysis of ultimatum bargaining“ in: *Journal of Economic Behaviour & Organization*, Volume 3, Issue 4

nehmen, um andere Akteure, die sich nicht an bestimmten Fairnessmaßstäben orientieren, zu sanktionieren. Plakativ könnte man sagen, dass nur Ökonomen derartige Experimente zur Widerlegung eines alltagspsychologisch absurd erscheinenden Egoismus benötigen. Die Erkenntnisgewinne dieser Art von Experimenten liegen aber im Detail – unter bestimmten Versuchsbedingungen steigen oder sinken z.B. „Defektionsraten“ oder generell „unsoziales“ Verhalten. Solche Versuchsbedingungen können z.B. die Anzahl der Akteure, die Anzahl der wiederholten Spiele mit gleichen Akteuren, das Wissen um das Ende von Interaktionen oder Sanktionsmöglichkeiten sein.

Als Aussagen über reale Menschen sind die oben kritisierten Annahmen empirisch widerlegt und falsch. Kritiker dieser Standardkritik weisen darauf hin, dass es sich um bloße Modellannahmen handelt, um methodisch motivierte Reduktionen, um Abstraktionen im Dienste der Eruiierung unabhängiger Variablen, um idealtypische Vereinfachungen. Der homo oeconomicus stehe nicht für ein bestimmtes Menschenbild, sondern für eine entsprechende methodische Setzung, bei der es im Extremfall überhaupt nicht relevant sei, ob diese und weitere Annahmen auch nur annäherungsweise der Realität entsprechen⁹. Gegen diese Flucht in methodologische Gefilde ist nur im Sinne der Standardkritik zu sagen, dass diese Annahmen (zumindest wenn man sie als Standardannahmen interpretiert) zu falsch sind, als dass sie sich rechtfertigen ließen. Ein strikt instrumentalistisches Verständnis in Bezug auf diese Annahmen kann nicht plausibel machen, inwiefern mögliche Übereinstimmungen von Theorievoraussagen mit empirischen Daten überhaupt für eine Erklärung ökonomischer Vorgänge durch diese evident falschen Annahmen sprechen können.

Gegen eine *aktuell* vorgebrachte eindimensionale Kritik kann hinsichtlich bestimmter Aspekte aber eben auch eingewendet werden, dass diese Annahmen in vielen ökonomischen Ansätzen oder bestimmten Interpretationen von Ansätzen, auch im Zuge interdisziplinärer Zusammenarbeit mit Psychologen oder Soziologen – die durch die entsprechende Kritik angestoßen wurden – überhaupt nicht mehr getroffen werden und stellenweise nach offiziellen Lesarten auch nie getroffen wurden. So wird sich im Detail zeigen, dass eine axiomatisch basierte, behavioristische Ökonomieperspektive überhaupt keinen Bezug auf Handlungsgründe, und damit eben auch nicht auf egoistische Handlungsgründe, nimmt.

⁹ Vgl. Friedman, Milton 1953, *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press. In der Standardlesart wird Friedman als Vertreter eines Instrumentalismus gelesen. Zur Kontroverse um Friedmans Methodologie: Mäki, Uskali (Hg.) 2009, *The Methodology of Positive Economics: Reflections On The Milton Friedman Legacy*, New York: Cambridge University Press

Generell ist der „neoklassische“ Reparaturbetrieb¹⁰ sehr kritisch zu betrachten und der „Modellplatonismus“¹¹ nach wie vor verbreitet. Eine Einschätzung und Kritik anderer ökonomischer Perspektiven, die zum Teil stark naturalistisch geprägt sind, ist mit den Standardkritikpunkten aber nur unzureichend zu leisten.

3. Deutungen und begriffliche Basis der Entscheidungs- und Spieltheorie

In diesem Kapitel wird zunächst der Frage nachgegangen, ob die Entscheidungs- und Spieltheorie als Systematisierungen alltagspsychologischer Erklärungsansätze aufzufassen sind (Kap. 3.1.). Die ökonomische Rede von Nutzenmaximierung scheint z.B. nahezu legen, dass Personen bewusst Entscheidungen zwischen alternativen Optionen nach dem Kriterium der eigenen Vorteilhaftigkeit treffen. Anhand von Bestimmungsmöglichkeiten und historisch variierenden Bestimmungen der Grundbegriffe *Präferenzen*, *Axiome* und *Nutzen* werden Ausrichtungen ökonomischer Verhaltenstheorien aufgezeigt (Kap.3.2.).

3.1. Entscheidungs- und Spieltheorie als Systematisierungen alltagspsychologischer Erklärungsansätze?

Die Entscheidungs- und Spieltheorie werden in Teilen der modernen Ökonomik als eine Art Mikrofundament angesehen. In den klassischen Varianten, in denen es nach einer Entscheidungsregel um eine Maximierung des Erwartungsnutzens¹² geht, scheint eine Nähe zu alltagspsychologischem praktischen Überlegen und Handeln gegeben zu sein.

Im Folgenden soll der grundlegende Ansatz der Entscheidungs- und Spieltheorie zunächst so skizziert werden, dass eine unmittelbare Parallele zur Alltagspsychologie sichtbar wird.

¹⁰ Werner Güth spricht von einem „neoclassical repair shop“: Als Reaktion auf zunächst gegenläufige experimentelle Befunde werden ad hoc Änderungen eingeführt, die das Verhalten vermeintlich doch als Optimierung von „Nutzen“ erscheinen lassen sollen: „Very often this type of research resembles, however, a neoclassical repair shop in the sense that one first observes behaviour for a certain environment and then defines a suitable optimization or game model which can account for what has been observed.“ Güth, Werner 1995, On Ultimatum Bargaining Experiments - A Personal Review, *Journal of Economic Behavior and Organisation*, Vol. 27; Vgl. Kliemt, Hartmut 2009, *Philosophy and Economics I: Methods and Models*, München: Oldenbourg

¹¹ Vgl. Albert, Hans 1963, Modell-Platonismus. Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung, in Karrenberg, F. / Albert, H. (Hg), *Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung – Festschrift für Gerhard Weisser*, Berlin: Duncker und Humblot, S. 45–76

¹² Einen Überblick über die vielfältigen Entscheidungsregeln leisten: Eisenführ, Franz / Weber, Martin 2002, *Rationales Entscheiden*, Wiesbaden: Springer

Die Entscheidungstheorie ist eine „Theorie“ darüber, wie ein einzelner Akteur entscheidet oder entscheiden sollte. Der Akteur hat mehrere Handlungsoptionen, von denen er nur eine realisieren kann. Um sich für eine Option zu entscheiden überlegt der Akteur, welche Wünsche er durch die jeweilige Option jeweils realisieren kann. Dies kann von externen Umwelteinflüssen abhängig sein, die der Akteur annahmegemäß nicht beeinflussen kann. Der Akteur überlegt (oder sollte überlegen) für wie wahrscheinlich er das Eintreten bestimmter Umweltbedingungen hält, in manchen Fällen ist dies vielleicht nicht möglich oder mit sehr hohen „Kosten“ verbunden. Bis zu dieser Stelle wurde also aus einer Art Teilnehmerperspektive auf mentale Prozesse und Zustände des Akteurs Bezug genommen. So werden dem Akteur mentale Zustände in Form von Überzeugungen und Wünschen zugeschrieben.

Wenn die Entscheidungssituation derart ist, dass der Akteur Überzeugungen hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeiten von Umweltzuständen bilden kann, sollte er die Wünsche, die er bei der Wahl einer jeweiligen Option erfüllen kann und deren Erfüllung annahmegemäß vom tatsächlichen Eintritt jeweiliger Umweltzustände abhängt, mit den entsprechenden Wahrscheinlichkeiten gewichten. Dazu überlegt der Akteur, wie wichtig ihm einzelne Wünsche sind, bringt sie in eine genaue Rangfolge und bezieht in seinen mentalen Entscheidungsprozess ein, wie hoch die Erfolgsaussichten sind.

Der Akteur wählt dann die Option, für die er aus seiner Sicht die höchste Wunscherfüllung erwartet. Er handelt instrumentell rational und maximiert seine erwartete Wunscherfüllung. In der deskriptiven Lesart der Entscheidungstheorie in der oben vereinfacht dargestellten Form wären aus alltagspsychologischer Sicht sicherlich einige Idealisierungen erkennbar: Bei welchen Entscheidungen erwägt man schon prinzipiell die Stärke von Wunscherfüllungen, bildet (explizite) Überzeugungen über Wahrscheinlichkeiten aus, gewichtet dann und entscheidet sich für die beste Option. Die normative Lesart scheint eine Art Präzisierung von alltagspsychologischer Klugheit zu sein. Als alltäglicher Entscheider wird man darauf aufmerksam gemacht, welche Aspekte bei einer Entscheidung prinzipiell bedacht werden können und bei bedeutsamen Entscheidungen auch bedacht werden sollten. Im Vergleich zu alltagspsychologischem Überlegen werden in der Entscheidungstheorie sicherlich gewöhnungsbedürftige Fachbegriffe verwendet, die meist stipulativ definiert sind, sie scheinen aber alltagspsychologisch übersetzbar – z.B. der Begriff „Loterie“ als eine Kombination von Wahrscheinlichkeiten mit jeweiligen Wunscherfüllungen, sodass man in Entscheidungssituationen vor der Wahl von „Loterien“ steht.

So gesehen könnte es sich bei der Entscheidungstheorie um eine formalisierte, systematisierte und ausgebauten Variante eines fundamentalen „Prinzips“ der Alltagspsychologie¹³ im weiten Sinne handeln:

Wenn du dir X wünschst und du der Überzeugung bist, dass Y am besten zur Realisierung von X geeignet ist, dann tue Y.

Diese Formulierung ist sicherlich viel zu einfach, um eine große Hilfe bei der Entscheidungsfindung zu sein oder die Struktur tatsächlicher Überlegensprozesse abzubilden. Es handelt sich um eine allgemeine Darstellung instrumenteller Rationalität und eine vereinfachte, reduzierte Form „des“ praktischen Syllogismus. Bei Debatten um den aristotelischen praktischen Syllogismus geht es unter anderem darum, inwiefern die Konklusion eine Absicht, ein Imperativ oder eine Handlung ist¹⁴ und wie die Beziehung zu theoretischen Syllogismen ist.

Handlungstheoretisch kann man überlegen, inwieweit hinter dem obigen Prinzip die einfache Schlussform des modus ponens¹⁵ steht, oder zumindest ohne weitere Prämissen kein gültiger Schluss vorliegt, wenn man nur wie folgt einfach formalisiert:

P1: Person A wünscht X.

P2: Wenn A die Handlung Y ausführt, wird X bestmöglich realisiert.

K: A sollte Y ausführen.

¹³ In Kapitel 6.4 wird ausführlich auf die vielfältigen Verwendungsweisen des Begriffs „Alltagspsychologie“, zugehörige psychologische Forschungsrichtungen und die Relation von Alltagspsychologie und Wissenschaft eingegangen.

¹⁴ Vgl. Anscombe, G.E.M. 2011, Absicht, Berlin: Suhrkamp; Anscombe verdeutlicht Schwierigkeiten in Bezug auf den praktischen Syllogismus an folgendem Beispiel: „Vitamin X ist für alle Männer über 60 gut. Schweinekutteln sind reich an Vitamin X. Ich bin ein Mann über 60. Hier sind Schweinekutteln. – Bei Aristoteles kommt es nur selten vor, dass die Konklusion eines praktischen Syllogismus eigens angeführt wird, und manchmal nennt er sie eine Handlung. Daher dürfen wir annehmen, dass der Mann, der diese Überlegungen angestellt hat, etwas von dem Gericht, das er vor sich hat, zu sich nimmt. Aber es gibt natürlich keinen Einwand dagegen, eine mit dieser Handlung einhergehende Formulierung zu ersinnen, die wir die verbalisierte Form dieser Konklusion nennen dürfen. Diese Formulierung können wir wie folgt wiedergeben: (a) Also werde ich etwas davon essen. Oder (b) Also sollte ich etwas davon essen. Oder (c) Also wäre es gut für mich, etwas davon zu essen. – Niemand dürfte versucht sein zu glauben, (a) sei eine Aussage, die aus den genannten Prämissen folgt. Aber das gleiche gilt für (b) und (c), obwohl sie auf den ersten Blick ganz ähnlich aussehen wie die Konklusion, die üblicherweise von den Interpreten genannt wird, nämlich: Das hier ist gut für mich. ...“ Ebd. S.95/96

¹⁵ Die Schlussform modus ponens liegt z.B. der folgenden Darstellung explizit zugrunde: P1: Person A wünscht X. P2: Wenn sich Person A X wünscht, sollte sie die Handlung Y ausführen. K: Also sollte Person A die Handlung Y ausführen.

Verschiedene Zusatzprämissen können aus logischen und inhaltlichen Gründen eingefügt werden, die stellenweise implizite Annahmen sichtbar machen: z.B. Person A wünscht sich in der Situation S X mehr als alle anderen Wünsche; Wünsche sind eine vernünftige Grundlage von Handlungsempfehlungen; wenn sich A X wünscht, sollte A die Handlung Y ausführen; A ist rational; die Wunscherfüllung von X in dieser Situation verhindert nicht die Erfüllung von Wünschen in der Zukunft, die z.B. zum jetzigen Zeitpunkt von A im Vergleich zu der Wunscherfüllung von X vorgezogen wird usw. In der spezialisierten philosophischen Handlungstheorie (siehe Kap. 5.1), aber auch in psychologisch-ökonomischen Handlungstheorien gibt es eine Vielzahl von begrifflichen und empirischen Überlegungen zu dieser Thematik.

An dieser Stelle geht es aber lediglich darum, die intuitive Parallele von Entscheidungs- und Spieltheorie zu alltagspsychologischem praktischem Denken aufzuzeigen. Auf Basis einer kognitiven Kombination von Wünschen und Überzeugungen werden Absichten gebildet, Entscheidungen getroffen, Handlungen ausgeführt. In diesem Zusammenhang spricht man auch von einfachen „belief-desire Theorien“, die in modifizierten Varianten, z.B. durch Bezug auf „Proeinstellungen“¹⁶, sowohl in normativer als auch in deskriptiver Weise vielfach vertreten werden.

In der Spieltheorie „spielt“ man nicht gegen eine externe Umwelt, sondern in Interaktionssituationen mit anderen Akteuren. Der Grad der eigenen Zielerreichung eines Akteurs hängt davon ab, welche Strategien die anderen an der Interaktion beteiligten Akteure wählen. Auch diese Entscheidungssituation kann man aus Sicht der Akteure alltagspsychologisch vereinfacht darstellen. Jeder Akteur überlegt oder sollte überlegen, welche Option der andere Akteur oder die anderen Akteure wahrscheinlich wählt bzw. wählen und dies wird abhängig sein von den Überzeugungen und Wünschen dieser anderen Akteure. Die Komplexität solcher Entscheidungssituationen wird dadurch gesteigert, dass bei Zuschreibungen von Überzeugungen und Wünschen zu anderen Akteuren eine Abhängigkeit dieser fremden mentalen Zustände von den eigenen mentalen Zuständen vorliegen kann, die ja annahmegemäß wiederum von den fremden mentalen Zuständen abhängen. Dieses Problem „doppelter Kontingenz“ wird spieltheoretisch in der Annahme eines gemeinsamen Wissens formalisiert. Eine mögliche Entscheidungsregel, an der man sich orientieren kann, lautet „alltagspsychologisch“: *Suche nach Handlungsoptionen in der jeweiligen*

¹⁶ Vgl. Davidson, Donald 1963, Action, Reason, and Causes, in: Journal of Philosophy 60 (23), S. 685-700; Auf Davidsons Philosophie, speziell seine Handlungstheorie wird näher in Kapitel 5.1.1. eingegangen.

Interaktionssituation, von denen du aufgrund deiner Annahmen über die Wünsche und Überzeugungen anderer davon ausgehen kannst, dass sie deine Wünsche unter der Bedingung bestmöglich realisieren, dass der oder die anderen Interaktionspartner bei der Wahl ihrer Handlungsoption keinen Grund haben von ihrer jeweiligen Option – die im Zusammenspiel mit deiner gewählten Option ja erst das „Handlungsergebnis“ für dich festlegt – abzuweichen.

Überlegt und handelt jeder Akteur nach dieser Regel, kann es in Abhängigkeit von der jeweiligen Interaktionssituation zu Gleichgewichten in dem Sinne kommen, dass keiner der Akteure einen Grund hat, von seiner Handlung abzuweichen, gegeben die Handlungen aller anderen beteiligten Akteure. In der Spieltheorie wird diese Art der „Lösungsstrategie“ unter dem Stichwort *Nash-Gleichgewicht* analysiert. Fragestellungen in diesem Kontext sind z.B., unter welchen Bedingungen Nash-Gleichgewichte möglich sind, inwieweit Nash-Gleichgewichte rationale Lösungen sind, wie beim Vorliegen mehrerer Nash-Gleichgewichte rationalerweise vorgegangen werden sollte (man spricht hier vom sogenannten „refinement program“¹⁷) usw. Auch an dieser Stelle geht es nicht um die formalen und begrifflichen Präzisierungen, welche die Spieltheorie auszeichnen und die auch in relativ leicht zugänglicher Form vielfach publiziert wurden und werden¹⁸, sondern um den Bezug zur Alltagspsychologie.

Analog zur Entscheidungstheorie scheint auch die Spieltheorie in ihren Grundzügen nicht nur intuitiv alltagspsychologisch zugänglich zu sein, sondern legt auch eine solche Interpretation nahe. Bezüglich deskriptiver und normativer Elemente ergeben sich die bereits oben erwähnten Schwierigkeiten in Hinblick auf Idealisierungen und stellenweise findet man ein ungutes Changieren zwischen normativer und deskriptiver Ausrichtung. Grundsätzlich scheint es aber um Überlegensprozesse, mentale Zustände und Handlungen zu gehen.

Diese Art der alltagspsychologischen Interpretation ist aber mit der „offiziellen“ Lehre der Entscheidungs- und Spieltheorie nicht vereinbar. Diese soll im Folgenden kurz dargestellt werden.

¹⁷ Vgl. Ross, Don 2005, *Economic Theory and Cognitive Science*, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press, S.201 ff.

¹⁸ Vgl. Resnik, Michael 1987, *Choices: An Introduction to Decision Theory*, Minnesota: University of Minnesota Press; Osborne, Martin J. 2009, *An Introduction to Game Theory*, Oxford: Oxford University Press; Peterson, Martin 2011, *An Introduction to Decision Theory*, Cambridge: Cambridge University Press

3.2. Axiomatisierung und Beobachtbarkeit von Präferenzverhalten

Bevor auf Details des Präferenz- und Nutzenbegriffs sowie deren Zusammenhang mit spezifischen entscheidungstheoretischen Axiomen eingegangen wird, sei vorab der grundlegende Ansatzpunkt der entscheidungstheoretischen Modellierung dargestellt.

Die Entscheidungstheorie¹⁹ wird in verschiedenen Sozialwissenschaften verwendet, z.B. in Politikwissenschaft und Ökonomik, und ist Gegenstand philosophischer Reflexionen, insbesondere in Hinblick auf den Begriff der Rationalität. Ihre Grundlagen sind stark durch formale, mathematische und wissenschaftstheoretische Überlegungen geprägt. Grundbegriffe werden exakt und oft stipulativ definiert, es liegt eine Vielzahl von Axiomatisierungsversuchen vor, komplexe Beweise von Theoremen basieren auf der Anwendung von logischen Schlussregeln und unter formalen Gesichtspunkten wird um eine widerspruchsfreie, kohärente und vollständige Theoriefundierung gestritten. Der Zugang zu der begrifflichen Präzision und Systematik „der“ Entscheidungstheorie ist stellenweise sehr voraussetzungsreich. Im Zuge wissenschaftlicher Spezialisierung finden zahlreiche Debatten um technische Details statt, die für Nicht-Mathematiker kaum nachzuvollziehen sind.

In der folgenden Darstellung wird auf eine präzise Einführung einiger Grundbegriffe verzichtet, da Lehrbücher vorliegen, die dies in verständlicher und formal präziser Weise leisten. So wird z.B. nicht näher auf Zustandsmengen, Ereignisse als Teilmengen der Zustandsmenge oder Konsequenzmengen eingegangen²⁰.

Die entscheidungstheoretische Perspektive ist grundlegend dadurch gekennzeichnet, dass Beobachtbarkeit von Präferenzverhalten angenommen wird. Der Entscheidungstheoretiker interpretiert in einem trivialen Zwei-Güter-Fall, in dem der Akteur nur ein Gut auswählen darf, die empirisch beobachtbare Auswahl als ein Präferenzverhalten. Klammert man die Schwierigkeiten der Individuierung von Optionen und der Bestimmung von Indifferenz aus, konstituiert die Wahl des Gutes x bei bemerkter zeitgleicher Verfügbarkeit des Gutes y eine zweistellige Präferenz von Gut x gegenüber Gut y (kurz: xPy). Diese angenommene Präferenz kann numerisch repräsentiert werden, indem man dem gewählten Gut eine höhere Zahl zuweist als dem nicht gewählten Gut. Bezeichnet man die zugeordneten Zahlen als Nutzenwerte, kann man behaupten, dass der Akteur das Gut mit dem höheren Nutzen gewählt

¹⁹ Genauer: die Entscheidungs- und die Spieltheorie, die in ihrer gängigen Form ebenfalls auf Nutzenwerte rekuriert

²⁰ Vgl. für einen guten Überblick: Nida-Rümelin, Julian / Schmidt, Thomas 2000, Rationalität in der praktischen Philosophie: Eine Einführung, Berlin: Oldenbourg Akademieverlag

hat. Damit wird keine Aussage darüber getroffen, aus welchem Grund der Akteur sich für Gut x entschieden hat. Der Begriff *Nutzen* verweist in dieser Lesart z.B. nicht auf mentale Entitäten, sondern wird zur nachträglichen Kenntlichmachung einer Rangordnung, die sich annahmegemäß im beobachtbaren Präferenzverhalten zeigt, verwendet.

Das beobachtbare Präferenzverhalten muss bestimmten Axiomen entsprechen, damit auch jenseits des trivialen Zwei-Güter Falls eine repräsentierende Nutzenfunktion zugeschrieben werden kann. Um das Verhalten eines Akteurs ordinal zu repräsentieren, muss dessen Verhaltensmuster z.B. das Transitivitätsaxiom erfüllen (s.u.).

Abhängig davon, welchen Axiomen das beobachtbare Verhaltensmuster entspricht, können verschiedene Skalen zur Repräsentation des Verhaltens verwendet werden. Generell gilt: Ein Verhalten, das komplexere Kohärenzanforderungen erfüllt, kann feinkörniger vermessen bzw. quantifiziert werden. Kann lediglich eine Rangordnung aus dem beobachtbaren Entscheidungsverhalten „abgelesen“ werden oder lässt sich auch etwas über die Relation der Intervalle zwischen Optionen - vereinfacht ausgedrückt, etwas über die Präferenzstärke - erkennen? Messtheoretisch werden in der Entscheidungstheorie Ordinal- und Intervallskalen verwendet, deren Informationsgehalt differiert (s.u.).

Die Quantifizierung von Entscheidungsverhalten erfasst in der skizzierten Form nicht die inhaltliche Dimension von Gründen. Beobachtbare Verhaltensmuster, die axiomatische Vorgaben erfüllen, liefern den messtheoretischen Zugang. Gemessen wird in Nutzeinheiten, die in der behavioristischen Lesart lediglich numerische Repräsentationen darstellen.

Inwiefern axiomatische Vorgaben erfüllt werden, kann extern beurteilt werden. Eine bewusste Orientierung des jeweiligen Akteurs an Axiomen ist nicht erforderlich. In diesem Sinne kann prinzipiell jede Form von Verhalten entscheidungstheoretisch modelliert werden, solange die Kohärenzstandards erfüllt sind – die Entscheidungstheorie ist nicht auf menschliche Handlungen beschränkt, Gründe im engeren normativen Sinne spielen bei der Modellierung ohnehin keine Rolle. Falls Akteure aus Gründen handeln, so sind diese Gründe hinter den „Nutzenwerten“ verborgen (s.u.).

Viele der entscheidungstheoretischen Axiome scheinen Rationalitätsstandards zu enthalten. Vereinfacht formuliert, scheint das Transitivitäts-Axiom folgendes zu fordern: *Wenn du Option a gegenüber b präferierst (aPb) und Option b gegenüber c (bPc), dann solltest du rationalerweise auch Option a gegenüber c präferieren (aPc).*

Die stellenweise Parallele zu Rationalitätsforderungen sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Axiome zunächst strukturelle Erfordernisse für einen messtheoretischen Zugang sind.

Der moderne Axiombegriff ist dadurch geprägt, dass er auf keiner epistemischen Gewissheit oder ontologischen Fundierung basiert²¹. Axiome sind in diesem modernen, spezifischen Sinne keine selbstevidenten Wahrheiten, absoluten Argumentationsgrundlagen oder lebensweltlich geteilten Gewissheiten. Sie sind mit verschiedenen inhaltlichen Interpretationen kompatibel und nicht auf eine bestimmte Ontologie festgelegt. Werner Stelzner bestimmt den Begriff Axiom wie folgt:

„Ein Axiom ist eine Aussage oder Formel einer wissenschaftlichen Theorie, die als Grundsatz oder Grundlage für zu führende Beweise angenommen wird. Für die Axiome wird im Rahmen dieser Theorie kein weiterer Beweis gefordert. Axiom zu sein ist also keine Eigenschaft, sondern eine Relation zwischen einer Aussage (oder einem Satz, einer Formel) und einem bestimmten Axiomensystem, bezogen auf das diese Aussage Axiom ist.“²²

Axiome haben relativ zu einem Axiomensystem den Status Axiom zu sein, d.h. sie können in anderen Theoriezusammenhängen nicht als Axiom angesehen werden und z.B. den Status eines abgeleiteten Theorems haben. Relativ zu einem Axiomensystem liefern Axiome die Basis, auf deren Grundlage Theoreme mit ebenfalls relativen Schlussregeln abgeleitet werden. Diese Theoreme konstituieren das jeweilige Theoriegebäude. Ein Beweis besteht in dem Nachweis, dass die Theoreme unter Anwendung gültiger Schlussregeln aus den Axiomen deduzierbar sind²³.

Sieht man die entscheidungstheoretischen Axiome als im obigen Sinne formal und relativ an, zeigt sich Folgendes: Die Interpretation als Rationalitätsstandards ist eine mögliche Interpretation der Axiome, auf die man in entscheidungstheoretischen Modellierungen nicht festgelegt ist; die Verwendung der Axiome legt nicht auf eine behavioristische Lesart fest, auch wenn diese Lesart in der ökonomischen Theorietradition die orthodoxe, oben umrissene

²¹ Vgl. Hilbert, David, Grundlagen der Geometrie 1999 (1899), Stuttgart: Teubner

²² Stelzner, Werner 2010, Axiom/Axiomatik; in: Sandkühler (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Meiner, S. 202/203

²³ Vgl. Ebd.: „Ihren besonderen Platz erhalten Axiome lediglich dadurch, dass von ihnen in einem systematischen Aufbau der Theorie mit Hilfe von Schlussregeln alle übrigen gültigen Sätze dieser Theorie abgeleitet werden können (Vollständigkeit des axiomatischen Systems). Weiter sollen nur gültige Sätze aus den Axiomen ableitbar (d.h. beweisbar) sein (Widerspruchsfreiheit des Axiomensystems).“ S.203

Position ist – prinzipiell sind z.B. auch „mentalistiche“ Präferenzrelationen kompatibel; die Axiome sind offen gegenüber vielen ontologischen Festlegungen wie z.B. möglichen Weltzuständen²⁴ oder Lotterien²⁵ - so betont Nida-Rümelin z.B., dass die Verwendung der Axiome nicht auf eine konsequentialistische Deutung festlegt²⁶; die Offenheit der Axiome erfordert eine Präzisierung der oft mehrdeutig oder vage verwendeten Begriffe wie z.B. „Präferenzen“, „Nutzen“, „Outcomes“, „Payoffs“ oder „Konsequenzen“; die Axiome sind relativ zum entscheidungstheoretischen Axiomensystem zu sehen – so ist die Ermöglichung eines messtheoretischen Zugangs eine Basis für die Auswahl der Axiome.

Es liegen verschiedene Axiomatisierungsversuche der Entscheidungstheorie vor. Da der Nutzenbegriff von der jeweiligen Axiomatisierung abhängig ist, gibt es auch nicht *den* entscheidungstheoretischen Nutzen. Die Formalisierungsvorschläge von John von Neumann und Oskar Morgenstern oder die Axiomatisierung von Savage stellen klassische Bezugspunkte dar, auf deren Basis eine Vielzahl von Axiomatisierungen erarbeitet wurde.

In technischem Vokabular weist Rainer Trapp auf diese Heterogenität hin:

„Damit können je zwei operational alternative Nutzenmessverfahren a und b das von ihnen jeweils als relevant erachtete Präferenzverhalten eines Bewerter x bezüglich einer Alternativenmenge $A = (a_1, \dots, a_n)$ zwar beiderseits durch intervallskalierte Nutzenfunktionen u_x^a und u_x^b auf A numerisch repräsentieren, dabei jedoch den Optionen aus A verschiedene, nicht linear ineinander transformierbare Werte $u_x^a(a_i)$ und $u_x^b(a_i)$ zuordnen. Es gibt insofern nicht *<den>* quantitativen Nutzenbegriff. Ähnlich wie etwa der Intelligenzbegriff der Psychologie ist der Nutzenbegriff vielmehr als fundamental mehrdeutig anzusehen.“²⁷

Wenn im weiteren Verlauf einige Axiome dargestellt werden, handelt es sich dabei um eine Auswahl nach dem Kriterium der Zugänglichkeit und keine axiomatische Darstellung *der* Entscheidungstheorie.

Bis hierher sei festgehalten, dass in der behavioristischen Lesart der Entscheidungstheorie, die in der Ökonomik dominiert, von der Beobachtbarkeit von Präferenzverhalten ausgegangen wird und entsprechende Verhaltensmuster, die axiomatischen Vorgaben entsprechen,

²⁴ Vgl. Savage, Leonard J. 1954. The Foundations of Statistics. New York: John Wiley

²⁵ Lotterien im entscheidungstheoretischen Sinn sind hybride Optionen, bestehend aus Wahrscheinlichkeits-„Preis“-Kombinationen (s.u.).

²⁶ Nida-Rümelin 2001, A.a.O.

²⁷ Trapp, Rainer 2010, Nutzen, in: Sandkühler (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Meiner, S.1822

numerisch durch sogenannte Nutzenwerte repräsentiert werden können. Aus Axiomen wird ein Repräsentations- und Eindeigkeitstheorem abgeleitet (s.u.), das beinhaltet, dass bei Axiomerfüllung repräsentierende Nutzenfunktionen gebildet werden können, die ineinander durch Multiplikation mit positiven Zahlen oder Addition oder Subtraktion von Konstanten transformierbar sind.

Im Folgenden wird zunächst die Mehrdeutigkeit „des“ Begriffs Präferenz, welche die Rede von Präferenzbegriffen nahelegt, thematisiert. Mit Daniel Hausman wird ein wahlbasierter Präferenzbegriff, der Präferenzzuschreibungen ausschließlich auf Basis beobachtbaren Auswahlverhaltens „vorschreibt“, als Grundlage für die ökonomische Theoriebildung kritisiert (Kap. 3.2.1.). Es folgt eine Darstellung der grundlegenden Axiome der Entscheidungstheorie (Kap. 3.2.2.). Anschließend wird die Abkehr von einem substantiellen Nutzenbegriff im ökonomischen Mainstream aufgezeigt (Kap. 3.2.3.).

3.2.1. Präferenzbegriffe und Hausmans Kritik an einem wahlbasierten Präferenzverständnis als Grundlage ökonomischer Theoriebildung

Menschliche Interaktionen basieren in vielen Fällen auf einem alltäglichen, vortheoretischen Verstehen anderer. Deren Handlungen und Handlungsgründe werden als zugänglich erachtet, ein explizites Hinterfragen von zugeschriebenen Handlungsgründen stellt die Ausnahme in eingespielten Interaktionsabläufen dar. Die menschliche Praxis zeichnet sich durch die alltagspsychologischen Fähigkeiten aus, sich Handlungen unter anderem durch Bezug auf mentale Einstellungen zu erklären. Wissenschaftlich, z.B. in der Entwicklungs- und Neuropsychologie, wird versucht, die Grundlage und Genese dieser Fähigkeiten zu erklären (vgl. Kap. 6.4.). Handlungstheoretisch im weiten Sinne bietet es sich dagegen an, die alltäglichen Erklärungsmuster selbst als Rekonstruktionsgrundlage heranzuziehen.

Auf welcher Grundlage alltägliche Handlungserklärungen beruhen und inwieweit von dieser Grundlage abgewichen werden sollte, um „eigentliche Antriebskräfte“ aufzudecken, war und ist umstritten. Begriffe wie *Präferenz*, *Nutzen* oder *Interesse* unterliegen dabei selbst einem historischen Wandel, haben eigene Entstehungsgeschichten, werden mehrdeutig verwendet und in theoretischen Zusammenhängen teils stipulativ neu definiert.

In alltäglichen Zusammenhängen sind Handlungserklärungen bzw. Erklärungen von Entscheidungen, die auf die Vorlieben eines Akteurs Bezug nehmen, nichts Außergewöhnliches. Dass jemand sich für etwas entscheidet, weil er es in dem Sinne

präferiert, dass er eine Vorliebe für es hat, ist als abstrakter „Handlungsgrund“ inhaltlich unterbestimmt. Entspricht die Art der Vorliebe im konkreten Kontext lebensweltlich etablierten Erwartungshaltungen, ist dem alltäglichen Erklärungsanspruch in der Regel genüge getan.

Parallelen zeigen sich bei dem erklärenden Verweis auf den Nutzen, den eine Person von einer Handlung hat oder auf die Interessen, die durch die Handlung befriedigt werden. Inhaltlich unterbestimmt, ruft ein solcher Verweis in heutiger Verwendung eher egoistische Konnotationen hervor. Es läuft dem normalen Sprachgebrauch aber zumindest nicht zuwider, die Interessen anderer als Teil der eigenen Interessen anzusehen oder unter die nützlichen Aspekte einer Handlung auch den Nutzen für andere zu subsumieren. Ein „Definitionsegoismus“, der jedes menschliche Handeln auf egoistische „Gründe“ zurückführt, lässt sich normalsprachlich nicht rechtfertigen, sondern stellt eben nur eine Definition auf, in deren Rahmen Differenzierungen in Hinblick auf Egoismus und Altruismus verloren gehen.

Daniel Hausman betont, dass Präferenzen im wirtschaftswissenschaftlichen Kontext im Gegensatz zu Wünschen komparativ sind und als mindestens zweistellige Relationen aufzufassen sind.

„The most important difference is that preferences, unlike desires, are comparative. To prefer something is always to prefer it to something else. If there are only two alternatives, one can desire both, but one cannot prefer both. Because they are comparative, preferences, unlike desires, require that one weigh alternatives. They are thus more cognitive, more like judgements, than are desires.“²⁸

Hausman sieht Komparativität als eine notwendige Bedingung des wirtschaftswissenschaftlichen Präferenzbegriffs an. Dagegen kann man Präferenzen im weiteren Sinne auch folgendermaßen verstehen:

„Während Präferenzen i.e.S. immer komparativ sind, sind die Präferenzen i.w.S. auch klassifikatorisch oder vage quantifizierend: s präferiert p sehr \approx s wünscht p sehr.“²⁹

Ein Kennzeichen des ökonomischen Ansatzes ist, dass versucht wird über die Komparativität einen quantifizierenden Zugang zu erhalten. Hausman rückt im obigen Zitat Präferenzen in

²⁸ Hausman, Daniel M. 2012, *Preference, Value, Choice, and Welfare*, New York: Cambridge University Press S.10 aus dem Vorwort

²⁹ Lumer, Christoph 2010, Präferenz, in: Sandkühler (Hg.), *Enzyklopädie Philosophie*, Hamburg: Meiner, S.2108. Vgl. Ebd. S.2108: „Eine Präferenz (P.) im engen, eigentlichen Sinne ist ein Sachverhalt der Art, dass ein Subjekt s einen bestimmten Sachverhalt p einem anderen Sachverhalt q vorzieht: $\langle s$ präferiert p gegenüber $q \rangle$.“

die Nähe von Urteilen, die kognitive Ressourcen für den Vergleich von zwei Entitäten voraussetzen. Hier deutet sich bereits an, dass Hausman in Abgrenzung zu „revealed-preference-Ansätzen“ einen mental verankerten Präferenzbegriff für die Ökonomik vertritt. Zuvor betont er, dass der Begriff „preference“ im englischen Sprachgebrauch mehrdeutig verwendet wird.

Es kann sich um Glücks-Vergleiche („Enjoyment Comparisons“), komparative Beurteilungen („comparative judgements“), ein neutrales „Favorisieren“ („Favoring“) oder eine auswahlbasierte Rangordnung („Choice ranking“) handeln.

„Preference relations may be of very different kinds. Enjoyment comparisons and comparative evaluations are mental attitudes, whereas favoring or choosing are actions.“³⁰

Unter Ausklammerung von Details in Bezug auf den Handlungscharakter von Auswahlprozessen oder den Begriff „mentale Einstellungen“ zeigt sich, dass die Präferenzrelation selbst eher in Bezug auf mentale Vorgänge oder in Bezug auf extern beobachtbares Verhalten bestimmbar ist.

Im ökonomischen Mainstream wird betont, dass beobachtbare Auswahlprozesse die Basis von Präferenzzuschreibungen sind und Präferenzen in diesem Sinne keinen direkten Bezug zu mentalen Vorgängen haben. Der sogenannte „revealed-preference-Ansatz“ ist behavioristisch orientiert und verortet Bezüge auf mentale Prozesse, die in der „black box“ vermutet werden, auf außerökonomisches Terrain. Eine Frage in Bezug auf behavioristische Ansätze ist, inwiefern sie implizit annehmen müssen, dass die zur Auswahl stehenden Alternativen in irgendeiner Weise im Akteur repräsentiert sind, um die Präferenzzuschreibungen vornehmen zu können. Rainer Trapp betont, dass „behavioristisch“ orientierte, an beobachtbarem Auswahlverhalten ansetzende ökonomische Positionen nicht in striktem Gegensatz zu Positionen, die sich auf mentale Entitäten beziehen, stünden, da „der von Dritten unbeobachtbare black-box-Grund für jenes Präferieren zumeist natürlich in irgendwelchen Befriedigungserwartungen liegt.“³¹ Auf die komplizierten Bezüge zu Formen des Behaviorismus wird im nächsten Kapitel ausführlich eingegangen.

Hausman kritisiert einen solchen wahlbasierten Präferenzbegriff. Der wahlbasierte Präferenzbegriff ist nach Hausman mit der englischsprachigen Verwendung von „preference“

³⁰ Hausman 2012 A.a.O. S.2

³¹ Trapp, Rainer 2010 A.a.O. S. 1826

kompatibel, und auch wenn es in anderen Sprachen keine genaues Pendant zum englischen Begriff „preference“ gibt, ist es sinnvoll anzunehmen, dass Menschen begrifflich in der Lage sind mit anderen Worten die obigen Unterscheidungen, z.B. zwischen Glücksvergleichen und auswahlbasierten Rangordnungen, zu treffen.

Eine wissenschaftliche Nutzung von Worten ist nicht auf eine vorwissenschaftliche Verwendungsweise dieser Worte mit entsprechenden Bedeutungszuschreibungen festgelegt. In der Ökonomik zeigt sich aber, dass ein teilweise revisionistisches Aufgreifen alltäglichen, speziell alltagspsychologischen Vokabulars, besonders dazu geeignet ist, eine wortvermittelte „Begriffsverwirrung“ zu stiften.

Im Deutschen wird das Wort „Präferenz“ eher selten gebraucht. Es hat in der alltäglichen Verwendung zwar nicht die spezielle Bedeutungsdimension einer auswahlbasierten Rangordnung³², ist aber in Kontexten beobachtbaren Wahlverhaltens durchaus verwendbar – wenn beispielsweise jemand beobachtbar Menü A aus den zwei zur Auswahl stehenden Menüs A und B wählt, ist es naheliegend zu sagen, dass er Menü A gegenüber Menü B präferiert.

Eine mögliche Kompatibilität mit dem alltäglichen Sprachgebrauch ist aber kein Kriterium für eine wissenschaftliche Nutzung eines Wortes. Es geht vielmehr darum, ob eine begriffliche Unterscheidung, für die man die entsprechenden Worte verwenden kann, für die jeweilige Wissenschaft gerechtfertigt werden kann. Warum sollte z.B. in der Ökonomik der Präferenzbegriff im Sinne einer auswahlbasierten Rangordnung im Vergleich zu „mentalen“ Begriffsverständnissen einen so fundamentalen Stellenwert haben?

Der quantifizierende Bezug auf objektive Messbarkeit und empirische Zugänglichkeit ist der Hauptgrund für eine Fokussierung auf den auswahlbasierten Präferenzbegriff. Durch den axiomatischen Zugriff auf beobachtbares Verhalten erhofften und erhoffen sich viele Ökonomen, wissenschaftlichen Standards in Parallele zur Physik zu genügen.

Nach Hausman liegt der Verdacht nahe, dass sich viele Ökonomen bei einer Selbstbeschreibung ihrer wissenschaftlichen Praxis, insbesondere in Bezug auf deren

³² Vgl. Hausman 2012 A.a.O. „Translations of „preference“ or „prefer“ into other languages do not always have all of these meanings. For example, German speaking friends tell me that the German equivalent is not used to express choices, while Chinese-speaking friends tell me that there is no good translation at all of “preference” into Chinese. These linguistic claims do not, of course, show that German-speakers are incapable of talking about what they choose. They just use different words from the ones they employ to make comparative evaluations. Nor are the Chinese incapable of comparing enjoyments, of making comparative evaluations, or of reporting what they favor or choose.” S.2

methodologische Fundierung, auf den behavioristischen, auswahlbasierten Präferenzbegriff beziehen. Diese offizielle Selbstbeschreibung entspricht nach Hausman aber nicht der tatsächlichen Praxis der meisten dieser Ökonomen und ist eher als reflexhafter, methodologisch letztlich unreflektierter Bezug auf wissenschaftstheoretisch überholte Kriterien zu deuten³³.

Im Folgenden sei skizziert, welchen Präferenzbegriff Ökonomen nach Hausman verwenden sollten. Nach Hausman sollten Ökonomen Präferenzen als totale, komparative Beurteilungen („total, comparative evaluations“) ansehen. Beurteilungen sind mentale Entitäten. Beurteilungen basieren auf Gründen und sind idealerweise das Ergebnis eines Abwägungsprozesses von Gründen³⁴. Die Beurteilungen sind in dem Sinne total, als dass alle aus Sicht des Akteurs beurteilungsrelevanten Faktoren bei der Bildung der Präferenz berücksichtigt werden. Ein totaler Präferenzbegriff bezieht z.B. moralische Gründe als Präferenzen potentiell mitbestimmende Faktoren ein und fasst sie nicht als präferenzexterne Restriktionen auf. Präferenzen sind komparativ in dem Sinne, dass sie auf Vergleichen beruhen. Zweistellige Relationen bilden im Zusammenspiel mit Überzeugungen über Weltzustände die Basis für komplexe Relationengefüge - so relationieren Menschen z.B. Handlungen, deren „Ergebnisse“ von Umweltzuständen abhängen, denen ihrerseits subjektive Wahrscheinlichkeiten zugeordnet werden können (bei Entscheidungen unter Risiko).

In der Standardökonomik werden nach Hausman unter anderem durch Verweis auf modelltheoretische Idealisierungen oder fachspezifische Erkenntnisinteressen eine Reihe von verzerrenden Thesen in Bezug auf Präferenzen vertreten³⁵. So wendet sich Hausman dagegen, dass Präferenzen willkürliche, rationaler Kritik entzogene Geschmacksurteile seien³⁶. Präferenzordnungen basieren nach Hausman nicht auf der Maximierung von erwartetem Eigeninteresse³⁷ und sind als Basis für wohlfahrtsökonomische Analysen fragwürdig. Besonders wichtig ist Hausmans Kritik an einer theoretischen Arbeitsteilung, nach der Ökonomen Präferenzen als gegeben annehmen, Untersuchungen über dynamische Präferenzbildungen oder -modifikationen anderen Wissenschaften überlassen und diese

³³Vgl. Ebd. S.11 ff.

³⁴ Vgl. zum Begriff „Grund“ und zur Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen die Ausführungen in Kap. 5.

³⁵ Vgl. Hausmann 2012 A.a.O. S.8 Die obigen Ausführungen sind in enger Anlehnung an Hausman formuliert.

³⁶Hausman kritisiert die folgende Auffassung von Präferenzen: „Arbitrariness. Preferences are matters of taste, concerning which rational critics or discussion is impossible.“ Ebd. S.8

³⁷ Ebd. „Self Interest. People’s preference rankings coincide with and are determined by their ranking of alternatives in terms of their expected self-interested benefit.“

Untersuchungen nicht bei der eigenen Modell- und Theoriebildung zu berücksichtigen haben³⁸.

3.2.2. Grundlegende Axiome der Entscheidungstheorie

Es kennzeichnet den „revealed-preference-Ansatz“, dass er Präferenzen auf Basis von beobachtbarem Auswahlverhalten als gegeben ansieht. Die Vorgehensweise und die entsprechenden Begriffsrelationen seien kurz wiederholt: Auswahlverhalten ist die Basis für Präferenzzuschreibungen; genügen die Präferenzrelationen bestimmten axiomatischen Vorgaben, können repräsentierende Nutzenwerte zugeschrieben werden; komplexeres Verhalten von Akteuren unter Bedingungen von Risiko oder Unsicherheit kann so beschrieben werden, als ob die Akteure ihren Nutzen maximieren.

Bevor zu der Frage nach der epistemischen Zugänglichkeit von Präferenzrelationen zurückgekehrt wird, seien zunächst einige grundlegende Axiome der Entscheidungstheorie dargestellt.

Vollständigkeit:

Dieses Axiom besagt im Kern, dass jede Alternative der in der jeweiligen Entscheidungssituation relevanten Alternativenmenge mit jeder anderen Alternative (und sich selbst³⁹) aus dieser Menge verglichen wird. Alternativen werden fachterminologisch als Lotterien aufgefasst, d.h. mögliche Gegenstände von Entscheidungen wie Güter, Güterbündel, antizipierte Verhaltenskonsequenzen usw. werden als abstrakte Lotterien repräsentiert (s.u.).

Eine einfache mögliche Formalisierung lautet:

„Für alle Lotterien $l_1, l_2 \in L$ gilt: $l_1 \geq l_2$ oder $l_2 \geq l_1$ “⁴⁰

³⁸ Ebd. S.8 „Division of theoretical labor. Economists have nothing to say about how preferences are formed and modified and need not concern themselves with these matters.“ Vgl. auch: Dietrich, Franz / List, Christian 2013, A Reason-Based Theory of Rational Choice, in: NOUS, 47:1 (2013) S.104–134: “The assumption of fixed fundamental preferences outside the realm of rational scrutiny contrast with the more common view of agency as involving the capacity to form, revise and rationally pursue one’s conception of the good, as Rawls famously describes it.” S.104

³⁹ Man bezeichnet diese spezielle Forderung nach einer Relationierung einer Alternative zu sich selbst als Reflexivitätsaxiom.

⁴⁰ Nida-Rümelin, Julian / Schmidt, Thomas 2000 A.a.O. S.21 Die Autoren ergänzen: „... wobei das „oder“ in einem einschließenden Sinne zu lesen ist, d.h.: von je zwei Lotterien wird mindestens eine der anderen gegenüber schwach vorgezogen“. Ebd. S. 21. Vgl. Hausman 2012 A.a.O. S.13: “(Completeness) For all x, y in X , either $x \geq y$ or $y \geq x$ or both.” Die Variable X steht für die Alternativenmenge.

Hier sei nur auf die enormen kognitiven Kapazitäten hingewiesen, die erforderlich wären, um dieses Axiom zu erfüllen. Vorausgesetzt wird, dass die Alternativen aus Sicht des Akteurs individuiert sind, der Alternativenraum vollständig bestimmt ist und der Akteur die Alternativen vollständig miteinander vergleichen kann.

Transitivität:

Auf Basis des Transitivitätsaxioms werden zweistellige Relationen miteinander verknüpft: “Für alle Lotterien l_1, l_2, l_3 gilt: $l_1 \geq l_2$ und $l_2 \geq l_3$, dann $l_1 \geq l_3$ “. Transitive Relationierungen können sehr komplex werden, sodass ebenfalls hohe kognitive Kapazitäten erforderlich sind, um angesichts der Forderung nach Vollständigkeit zyklische Präferenzen zu vermeiden⁴¹. Das Transitivitätsaxiom wird vielfach herangezogen, um die Nähe entscheidungstheoretischer Axiome zu Rationalitätspostulaten aufzuzeigen. Pragmatisch wird z.B. argumentiert, dass eine Verletzung von Transitivität finanzielle Ausbeutbarkeit zur Folge hätte, da ein Akteur, sofern er bereit ist für den Erhalt von präferierten Optionen im Rahmen eines Tausches etwas zu bezahlen, schnell Bankrott wäre – man spricht hier vom sogenannten „money-pump“ Argument⁴².

Die Erfüllung von Transitivität ist, zusammen mit den Axiomen *Vollständigkeit* und *Reflexivität*, notwendig, damit das Auswahlverhalten durch ordinale Nutzenfunktionen repräsentiert werden kann. Empirisch zeigt sich eine häufige Verletzung des Transitivitätsaxioms. Eine Schwierigkeit bei der Feststellung von Transitivitätsverletzungen besteht darin, dass sich Präferenzen im Zeitverlauf ändern können oder dass kontextspezifisch andere Merkmale für die Entscheidung zwischen Alternativen relevant sein können. In diesem Zusammenhang ist das Axiom der Kontextunabhängigkeit relevant, das Hausman wie folgt bestimmt: “Whether an agent prefers x to y remains stable across contexts”⁴³. Empirisch zeigt sich aber, dass das Auswahlverhalten sich mit verändernden Kontexten verändert. Kontexte im weiten Sinne können die Anwesenheit nicht gewählter Alternativen, Formulierungen oder Referenzpunkte sein. Ein Versuch, das Kontextunabhängigkeitsaxiom angesichts empirischer Befunde zu rechtfertigen besteht darin, die Alternativen durch Einbezug sich verändernder Kontexte feiner zu individuierten, sodass Präferenzen in Bezug auf diese feiner individuierten

⁴¹ Resnik macht u.a. darauf aufmerksam, dass Transitivität in Bezug auf menschliche Unterscheidungsfähigkeit, z.B. in Bezug auf Geschmack oder Gehör, gedacht werden sollte. So gibt es bestimmte Wahrnehmungsschwellen, die überschritten werden müssen, damit Menschen einen Unterschied erkennen können. Resnik, Michael 1987 A.a.O.

⁴² Vgl. Machina, Mark J. 1989, Dynamic Consistency and Non-Expected Utility Models of Choice under Uncertainty, in: Journal of Economic Literature, Vol. 17, S.1622-1668

⁴³ Hausman 2012 A.a.O. S.16

Alternativen tatsächlich stabil bleiben. Es stellt sich die Frage, ob bestimmte Individuierungen von Alternativen entscheidungstheoretisch als irrational angesehen werden sollten. Prinzipiell wäre es z.B. möglich jeden Kontextfaktor, wie die Anwesenheit einer weiteren Alternative, die ohnehin nicht gewählt würde, zur Individuierung bisheriger Alternativen heranzuziehen – Vorwürfe, dass Transitivität verletzt wurde, könnten dann durch Hinweis auf solche kontextvarianten Individuierungen entkräftet werden⁴⁴. Dies würde letztlich eine Immunisierungsstrategie gegen empirische Falsifikation darstellen.

Reduktionsaxiom:

Dieses Axiom besagt im Kern, dass Wahrscheinlichkeiten, die Bestandteile von Lotterien sind, nach den Regeln der Wahrscheinlichkeitsrechnung miteinander verbunden werden. Resnik spricht z.B. von einer „reduction-of-compound-lotteries condition“⁴⁵.

„Wenn eine zusammengesetzte Lotterie l_1 in eine einfache Lotterie l_2 nach den Regeln der elementaren Wahrscheinlichkeitsrechnung überführt werden kann, dann besteht Indifferenz zwischen l_1 und l_2 .“⁴⁶

Um dieses Axiom zu verstehen, sei kurz die grundlegende Verwendung des Lotteriebegriffs skizziert. Als Interpret von Auswahlverhalten unterstellt man folgendes: Man kennt annahmegemäß auf Basis des Wahlverhaltens eines Akteurs eine der Alternativen, die in der Rangordnung des Akteurs ganz oben stehen, d.h. eine der „besten“ Alternativen (B)⁴⁷; man kennt eine der Alternativen, die in der Rangordnung des Akteurs ganz unten stehen, d.h. eine der „schlechtesten“ Alternativen (S). Kombiniert man diese zwei Alternativen mit Wahrscheinlichkeiten, erzeugt man gewissermaßen eine basale Lotterie, z.B. eine Lotterie, in der man mit 50% Wahrscheinlichkeit die beste Alternative und mit 50% Wahrscheinlichkeit die schlechteste Alternative erhält. Diese basale Lotterie wird genutzt, um Alternativen, die zwischen den „besten“ und „schlechtesten“ Alternativen angeordnet sind, genauer einzuordnen. Dazu wählt man eine willkürliche numerische Repräsentation für B, der Einfachheit halber wird meistens die Zahl 1 verwendet, und eine ebenfalls willkürliche

⁴⁴ Bsp.: Aus der Menge (Apfel, Birne) wählt/präferiert ein Akteur den Apfel, aus der Menge (Apfel, Birne, Aprikose) wählt/präferiert er die Birne – diese Präferenzen variieren mit dem Kontext (Verfügbarkeit Aprikose). Man könnte die Optionen jedoch auch so individuieren, dass eine Option z.B. lautet: Apfel, wenn es Aprikosen gibt/nicht gibt. Nach Hausmann wäre eine solche Individuierung aber substantiell irrational, d.h. keine vernünftige Unterscheidung. Vgl. Ebd. S.16

⁴⁵ Resnik 1987 A.a.O., S.92

⁴⁶ Nida-Rümelin /Schmidt 2000 A.a.O. S.42

⁴⁷ Da Indifferenzrelationen möglich sind, kann es mehrere Alternativen geben, die gegenüber allen anderen strikt präferiert werden.

numerische Repräsentation für S, die aber zumindest kleiner als die Zahl für B ist, der Einfachheit halber wird meist die Zahl 0 verwendet. Akteure werden vor die Wahl zwischen Alternativen, die zwischen B und S liegen, und basalen Lotterien, deren „Gewinnwahrscheinlichkeiten“ variiert werden, gestellt. Ist ein Akteur beispielsweise indifferent zwischen einer Alternative E und der Basislotterie (0,4 B; 0,6 S)⁴⁸ und verwendet man die obige numerische Repräsentation mit 1 und 0, kann der Alternative E der Nutzenwert 0,4 zugewiesen werden.

Es wird also davon ausgegangen, dass zu jeder Alternative eine aus Sicht des Akteurs indifferente basale Lotterie existiert, mit deren Hilfe sich die Alternative repräsentieren lässt. In diesem Zusammenhang spricht man vom sogenannten Stetigkeitsaxiom⁴⁹.

„Sei $k \in K$ eine beliebige Konsequenz. Dann gibt es eine zu k indifferente Lotterie, bei der nur die beste und die schlechteste Konsequenz als Ergebnis auftreten. Mit anderen Worten: Es gibt ein $p \in [0, 1]$, so dass $(p k_1, (1-p) k_2) = k$.“⁵⁰

Wenn Substituierbarkeit durch basale Lotterien möglich ist, nähert man sich dem messtheoretischen Ziel, das Akteursverhalten kardinal repräsentieren zu können. Eine Intervallskala⁵¹ kann zu Repräsentationszwecken verwendet werden, wenn der Akteur Axiome erfüllt, die über die Ordnungsaxiome Vollständigkeit, Reflexivität und Transitivität hinausgehen. Zwei dieser zusätzlichen Axiome sind das Reduktionsaxiom und das Stetigkeitsaxiom. Verschachtelte Lotterien, die letztlich auf Zusammensetzungen basaler Lotterien beruhen, lassen sich gemäß dem Axiom beliebig reduzieren (aber auch weiter verschachteln) – sofern die Wahrscheinlichkeitsrechnung beachtet wird, muss das Akteursverhalten indifferent zwischen solch umgeformten Alternativen sein, um durch Intervallskalen messbar zu sein.

In Bezug auf Wahrscheinlichkeiten wird vorausgesetzt, dass das Akteursverhalten den wahrscheinlichkeitstheoretischen Axiomen, die Kolmogorow aufstellte, entspricht. Diese Axiome sind mit verschiedenen Interpretationen des Wahrscheinlichkeitsbegriffs

⁴⁸ (0,4 B; 0,6 S) – steht für eine Lotterie, in der die Wahrscheinlichkeit B zu erhalten 40%, und die Wahrscheinlichkeit S zu erhalten 60% beträgt.)

⁴⁹ Resnik bezeichnet es als „continuity condition“, Resnik 1987 A.a.O. S.91

⁵⁰ Nida-Rümelin, Julian /Schmidt, Thomas 2000 A.a.O. S.44. Es ist interessant, dass Nida-Rümelin hier den Konsequenzbegriff verwendet, obwohl er ein Kritiker der konsequentialistischen Deutung der Entscheidungs- und Spieltheorie ist. Vgl. die Ausführungen dazu in Kapitel 6.

⁵¹ „Es handelt sich dabei um eine Intervallskala; Nullpunkt und Einheit sind willkürlich gewählt. Die Funktion ist eindeutig bis auf positive lineare Transformationen (Eindeutigkeitstheorem).“ Hahn, Susanne 2013, Rationalität. Eine Kartierung, Münster: Mentis, S.157

kompatibel⁵². Hier sei nur erwähnt, dass es verschiedene entscheidungstheoretische Herangehensweisen an die Zuschreibung von Wahrscheinlichkeiten und Nutzen gibt. So trennen beispielsweise von Neumann und Morgenstern Nutzenzuschreibungen von Wahrscheinlichkeitszuschreibungen, Ramsey verbindet beides⁵³. Aus pragmatischer Sicht wird in Parallele zu Verstößen gegen das Transitivitätsaxiom argumentiert, dass ein Verletzen von Wahrscheinlichkeitsaxiomen den Akteur ausbeutbar macht – man spricht in diesem Zusammenhang vom „Dutch book theorem“⁵⁴.

Unabhängigkeitsaxiom / Sure-Thing-Principle:

Dieses Prinzip besagt vereinfacht, dass ein Akteur die Präferenzrelation zwischen Alternativen auch dann beibehält, wenn die jeweiligen Alternativen gleiche Ergänzungen erfahren, z.B. eine zusätzliche wahrscheinlichkeitsgewichtete Konsequenz. Savage⁵⁵ führte sein „Sure-Thing-Principle“ im Rahmen von Dominanzüberlegungen ein, probabilistische Varianten wurden später entwickelt⁵⁶. Schmidt formalisiert das Unabhängigkeitsaxiom folgendermaßen:

„Seien vier Handlungen $f, f', g, g' \in F$ und eine Menge von Zuständen (ein Ereignis) $A \subset Z$ derart gegeben, dass gilt:

1. $\forall z \in \neg A : [f(z) = g(z) \wedge f'(z) = g'(z)];$
2. $\forall z \in A : [f(z) = f'(z) \wedge g(z) = g'(z)].$

Dann gilt $f \leq g$ genau dann, wenn $f' \leq g'$.“⁵⁷

Intuitiv kann dieses Axiom auch als Rationalitätspostulat gelesen werden. Wenn es um die Präferenzen zwischen Alternativen geht, im Beispiel zwischen f und g sowie f' und g' , dann sollten diese Präferenzen von möglichen Unterschieden zwischen den Alternativen geleitet

⁵² Vgl. Peterson, Martin 2011 A.a.O. Bei Petersen findet sich eine sehr gute Darstellung verschiedener Wahrscheinlichkeitsbegriffe, z.B. die objektive und die subjektive Deutung von Wahrscheinlichkeit.

⁵³ Vgl. Ebd. S.144 “The main innovations presented by Ramsey, de Finetti and Savage can be characterized as systematic procedures for linking probability calculus to claims about objectively observable behaviour, such as preference revealed in choice behaviour.” Petersen macht auch auf ein Problem der Bestimmung von „Überzeugungen“ über Wahrscheinlichkeiten von Umständen in Abhängigkeit von Präferenzen aufmerksam: „An agent can certainly believe something to a certain degree without having any preferences.“ S.158

⁵⁴ Petersen schildert ausführlich diese Ausbeutbarkeit bei Wettquotienten, die den Wahrscheinlichkeitsaxiomen nicht genügen. Ebd. S.153ff

⁵⁵ Savage, Leonard J. 1954 A.a.O. S.21ff

⁵⁶ Vgl. Jeffrey, Richard 1982, The Sure Thing Principle, in: Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association, Volume Two, S.719–730

⁵⁷ Schmidt, Thomas 1995, Rationale Entscheidungstheorie und reale Personen. Eine kritische Einführung in die formale Theorie individueller Entscheidungen, Marburg: Metropolis, S.48

sein. Unter dem Umstand $\neg A$ (Nicht-A) besteht zwischen den Handlungen – besser: Alternativen – $f(z)$ und $g(z)$ sowie zwischen den Handlungen $f'(z) = g'(z)$ annahmegemäß aus Sicht des Akteurs Indifferenz. Allenfalls unter Umstand A könnten sie sich unterscheiden. Unter Umstand A gilt annahmegemäß, dass Handlungen $f(z)$ und $f'(z)$ sowie Handlungen $g(z)$ und $g'(z)$ jeweils aus Sicht des Akteurs indifferent sind. Wenn also Handlung f gegenüber Handlung g präferiert wird, dann sollte kohärenterweise auch Handlung f' gegenüber Handlung g' präferiert werden – und umgekehrt.

Monotonieaxiom:

Dieses Prinzip besagt im Kern, dass man von zwei Lotterien, die jeweils die gleichen zwei Preise enthalten, diejenige vorzieht, die eine höhere Wahrscheinlichkeit für den höheren der beiden Preise, der in der folgenden Formalisierung als beste Konsequenz k_1 bezeichnet wird, hat. Man beachte, dass man die Konsequenzen ihrerseits als Lotterien auffassen kann, bei denen die jeweilige Konsequenz mit Wahrscheinlichkeit $p=1$ eintritt.

„Seien $p_1, p_2 \in [0, 1]$ zwei beliebige Wahrscheinlichkeiten. Dann gilt: $(p_1 k_1, (1 - p_1) k_m) \geq (p_2 k_1, (1 - p_2) k_m) \Leftrightarrow p_1 \geq p_2$.“⁵⁸ – k_1 ist dabei die beste Konsequenz, k_m die schlechteste.

Auch dieses Axiom lässt sich als einfache Rationalitätsforderung verstehen und ist aus messtheoretischen Gründen erforderlich.

Aus den angeführten Axiomen⁵⁹ lässt sich ein Erwartungsnutzentheorem ableiten. Akteure, deren Auswahlverhalten den Axiomen entspricht, können so beschrieben werden, als ob sie den Erwartungsnutzen in der jeweiligen Entscheidungssituation maximierten.

⁵⁸ Nida-Rümelin / Schmidt 2000 A.a.O. S.47

⁵⁹ In der Formulierung von Resnik 1987 A.a.O. S.90 : „Put in brief and rough form, these are: (1) Agents must evaluate compound lotteries in agreement with the probability calculus (reduction-of-compound-lotteries condition); (2) given three alternatives A, B, C with B ranked between A and C, agents must be indifferent between B and some lottery yielding A and C as prizes (continuity condition); (3) given two other lotteries agents will prefer the one giving the better “first” prize – if everything else is equal (better prizes condition); (4) given two otherwise identical lotteries, agents will prefer the one that gives them the best chance at the “first” prize (better chances condition). If agents satisfy these four conditions plus the ordering condition... , we can construct an interval utility function u with the following properties:

- (1) $u(x) > u(y)$ if and only if xPy
- (2) $u(x) = u(y)$ if and only if xly
- (3) $u[L(a, x, y)] = a u(x) + (1-a) u(y)$
- (4) Any u' also satisfying (1) – (3) is a positive linear transformation of u .”

Das ableitbare Erwartungsnutzentheorem⁶⁰ besagt, dass es eine repräsentierende Nutzenfunktion gibt, und dass diese Nutzenfunktion eindeutig bis auf positive lineare Transformationen ist.

„The theorem is a representation theorem; that is, it shows that a certain nonnumerical structure can be represented numerically. Specifically it tells us that if an agent's preferences have a sufficiently rich structure, that structure can be represented numerically by means of an interval utility function having the expected utility property.”⁶¹

Die Axiome liefern messtheoretische Bedingungen für die Nutzung einer Intervallskala. Entscheidungen unter Risiko sind unter Erfüllung der Axiome als Erwartungsnutzenmaximierungen repräsentierbar. Diese Repräsentation liefert keine Informationen darüber, aus welchen Gründen der Akteur gehandelt hat. Auf Basis von Repräsentationen dieser Art sind keine gehaltvollen intra- und interpersonellen additiven Nutzenkombinationen möglich, da durch eine Intervallskala lediglich die Relationen zwischen Intervallen gleich bleiben und verschiedene positiv linear ineinander überführbare Nutzenfunktionen dasselbe Verhaltensmuster repräsentieren können – eine Addition von Nutzenwerten einer Person setzt Bedingungen voraus, die eine Intervallskala nicht liefert, dies gilt entsprechend auch für Additionen von Nutzenwerten verschiedener Personen.⁶²

Entscheidungstheoretisch wird in dieser behavioristischen Lesart nicht angenommen, dass Akteure subjektive Wahrscheinlichkeiten mit jeweils mental repräsentierten, antizipierten Handlungsergebnissen gewichten und dann einen subjektiven Erwartungsnutzen berechnen, der ihre Entscheidungsgrundlage wäre⁶³.

⁶⁰ Nida-Rümelin und Schmidt formalisieren das Nutzentheorem wie folgt:

„Wenn eine (schwache) Präferenzrelation über der Menge der Lotterien L die Axiome (A1) – (A5) erfüllt, so gibt es eine reelwertige Funktion auf der Menge der Lotterien, so dass für alle $l_1, l_2 \in L$ gilt:

$l_1 \geq l_2 \Leftrightarrow u(l_1) \geq u(l_2)$.

Weiterhin gilt für alle $l \in L$ (wobei $l = (p_1 k_1, \dots, p_m k_m)$): $u(l) = p_1 \cdot u(k_1) + \dots + p_m \cdot u(k_m)$ “ Nida-Rümelin / Schmidt 2000, A.a.O. S.48. Dort findet sich auch der Beweis des Theorems; die Axiome A1 – A5 bei Nida Rümelin entsprechen im Wesentlichen den Axiomen, die Resnik anführt.

⁶¹ Resnik 1987 A.a.O., S. 98/99

⁶² Gleiches gilt für Subtraktion, Multiplikation und Division dieser Art Nutzenwerte.

⁶³ Petersen fasst die „behavioristische“ Zugangsweise in Bezug auf Wahrscheinlichkeits- und Nutzenzuschreibungen präzise zusammen:

„Since the decision maker preferred some uncertain options to others (aus beobachtbaren Entscheidungen zwischen Lotterien wird dies angenommen P.W.), and her preferences over uncertain options satisfy a number of structural axioms, the decision maker behaves as if she were forming her preferences over uncertain options by first assigning subjective probabilities and utilities to each option, and thereafter maximising expected utility. A peculiar feature of this approach is, thus, that probabilities (and utilities) are derived from 'within' the

„Erklärungen“ oder Prognosen kann diese Art der Entscheidungstheorie nur in dem sehr schwachen Sinn leisten, dass aus vergangenen Verhaltensregelmäßigkeiten auf zukünftige Verhaltensmuster geschlossen wird. Eine bloße Rekonstruktion von Entscheidungsverhalten ist auch in Bezug auf die Anforderungen an eine normative Theorie wenig hilfreich. Normativ kann gefordert werden, dass das Akteursverhalten bestimmten Axiomen, gelesen als Kohärenzmaßstäbe, entsprechen sollte. Bei dieser Forderung müssten alle Einwände in Bezug auf kognitive Restriktionen, fehlende Informationen, hohe Informationskosten usw. berücksichtigt werden. Die Entscheidungstheorie in behavioristischer Lesart kann ohne Zusatzprämissen keine legitime inhaltliche Handlungsempfehlung, auch nicht instrumenteller Art, geben, da über die Gründe des Akteurs, selbst wenn man diese als Wünsche oder egoistische Interessen auffassen würde, nichts bekannt ist – eine unbegründete Pseudoempfehlung könnte darauf hinauslaufen zu sagen: *Tue was du immer getan hast, aber achte auf die Erfüllung der Axiome, ansonsten kann deine Handlung nicht numerisch repräsentiert werden.* Eine Zusatzprämisse könnte lauten, dass sich in einem bisher relativ stabilen Akteursverhalten doch so etwas wie die „wahren“ Interessen offenbaren und auf dieser Basis instrumentelle Empfehlungen im Interesse des Adressaten getroffen werden könnten. Damit verlässt man aber das Feld des „revealed-preference-Ansatzes“⁶⁴, bei dem, entgegen seiner Bezeichnung das Offenbaren von Präferenzen kein Aufdecken eigentlich verborgener „Präferenzen“, geschweige denn selbst rechtfertigbarer Präferenzen, ist, sondern eine bloße Beschreibung von Auswahlverhalten. Bei dieser bloßen Beschreibung wird aber vieles vorausgesetzt, insbesondere die Individuierung von Alternativen.

Wohlfahrtstheoretische Empfehlungen sind auf Basis der behavioristischen Lesart nicht legitim zu treffen. Selbst die Anwendung des schwachen und in ethischer Hinsicht fragwürdigen Pareto-Kriteriums⁶⁵ setzt voraus, dass man individuelle Verbesserungen,

theory. The decision maker does not prefer an uncertain option to another *because* she judges the subjective probabilities (and utilities) of the outcomes to be more favourable than those of another. Instead, the well-organised structure of the decision maker's preferences over uncertain options logically implies that they can be described *as if* her choices were governed by a subjective probability function and a utility function, constructed such that a preferred option always has a higher expected utility than a non-preferred option.” Petersen 2011 A.a.O. S.146

⁶⁴ Vgl. Wilkinson, Nick / Klaes, Matthias 2012, An Introduction to Behavioral Economics, Basingstoke: Palgrave Macmillan: “If a consumer chooses a particular bundle, it is assumed that this bundle is preferred to another bundle if that other bundle was both available and affordable. This is what is meant by the concept of *revealed preference.*” S.66

⁶⁵ Neben grundsätzlichen Einwänden gegen solch individualistische, güterzentrierte „Gerechtigkeitsansätze“ lautet eine Standardkritik, dass das Pareto-Kriterium den status quo als vermeintlich legitime Ausgangslage voraussetzt und dass implizit jeder Akteur ein Veto hat, wenn Maßnahmen sein „Wohlbefinden“ verschlechtern.

Verschlechterungen oder Indifferenz erkennt. Die behavioristische Entscheidungstheorie im engeren Sinne ist dazu aber epistemisch nicht in der Lage.

Angesichts solcher Schwächen in explanativer und normativer Hinsicht stellt sich die Frage, wie diese behavioristische Lesart der Entscheidungs- und Spieltheorie sich als mikroökonomisches Fundament – zumindest lange Zeit – etablieren konnte. Dazu wird im Folgenden die sich verändernde Verwendungsweise des Nutzenbegriffs im primär ökonomischen Kontext skizziert, die in der dargestellten „Degradierung“ zu einer bloß numerischen Repräsentation, abhängig von Auswahlverhalten und Präferenzrelationen, kulminiert.

3.2.3. Die Abkehr von einem substantiellen Nutzenbegriff

Die Verwendung eines Nutzensvokabulars, das verschiedene Nutzenbegriffe nahelegt, ist historisch und aktuell betrachtet äußerst vielschichtig. Abhängig vom Erkenntnisinteresse können unterschiedliche Phasen der Verwendung „des“ Begriffes *Nutzen* im weiten Sinne unterschieden werden, z.B. angefangen bei eher unpräzisen Verwendungsweisen in der Antike über neuzeitliche Nutzenbegriffe im Kontext von Umweltbeherrschung, Machterhalt, Vertragstheorien bis hin zu utilitaristischen Theorien des Sozialnutzens und der modernen handlungs- beziehungsweise verhaltenstheoretischen Verwendung eines Nutzenbegriffs, besonders in der Ökonomik⁶⁶.

Die einfache Unterscheidung eines substantiellen Nutzenbegriffs von einem formal repräsentierenden Nutzenbegriff kann herangezogen werden, um die vielfältigen Verwendungsweisen des Nutzenbegriffs zu ordnen und die Relation von Nutzen und Gründen näher zu bestimmen.

In Parallele zur Verwendung „des“ Präferenzbegriffs wird „der“ Nutzenbegriff alltagssprachlich vage gebraucht. Etwas, z.B. eine Handlung, ein Gegenstand, ein Zustand oder Prozess, kann nützlich für eine Person in dem instrumentellen Sinne sein, dass durch die jeweilige Entität das Erreichen von etwas anderem, z.B. einem Interesse der Person, deren Glück, Wohlbefinden oder Ziele, befördert wird.

⁶⁶ Trapp liefert einen sehr guten Überblick über fünf Phasen der Verwendung des Nutzenbegriffs. Trapp, Rainer 2010 A.a.O. S.1821-1829

Die Stelligkeit des klassifikatorisch⁶⁷ verwendeten „Effektivnutzens“⁶⁸ kann folgendermaßen bestimmt werden: A ist aus Sicht von B für C unter den Umständen D in dem Sinne nützlich, dass E befördert wird⁶⁹. In komparativer Verwendungsweise erhöht sich die Stelligkeit um eine Stelle: A ist aus Sicht von B für C unter den Umständen D in dem Sinne nützlicher als F, dass E stärker durch A als durch F befördert wird.

Dasjenige, was durch nützliche Entitäten befördert wird oder auch in normativer Hinsicht befördert werden sollte, wurde und wird sehr unterschiedlich bestimmt. Der Nutzenbegriff wird auch in dieser Hinsicht verwendet. Nutzen wird dann als eine Entität angesehen, die unter die obige Variable E fällt. Instrumentell nützlich ist, was den Nutzen einer Person befördert. Der bewirkte oder zu bewirkende Nutzen kann in Relation zu anderen Begriffen, z.B. dem oben genannten Interessensbegriff, der seinerseits vielschichtig ist (s.u.), bestimmt werden.

Es handelt sich dann um die Verwendung eines substantiellen Nutzenbegriffes, wenn ein instrumenteller oder direkter Bezug zu Beförderten oder zu Befördernden, zu E, besteht. Normalsprachlich wird der Nutzenbegriff nur in diesem substantiellen Sinne verwendet und in dieser Verwendungsweise besteht eine enge Verbindung zu (Handlungs-)Gründen. Dass eine bestimmte Handlung oder Handlungsstruktur eine Person glücklicher macht, deren Interessen befriedigt, deren Leid vermindert, deren Lebensqualität steigert ist prima facie ein guter Grund, so zu handeln oder eine entsprechende intra- oder interpersonale Handlungsstruktur⁷⁰ zu etablieren. Die Vielfalt lebensweltlich etablierter Handlungsgründe spricht gegen handlungstheoretische oder anthropologische Entwürfe, die eindimensional bestimmte Handlungsgründe, wie z.B. ein strikt hedonistisches Eigeninteresse, als allein menschliches Handeln bestimmend ansehen⁷¹. Eindimensionale Entwürfe erwecken die Hoffnung einen messtheoretischen Zugang mit nur einem Maßstab zu ermöglichen. Benthams Vorstellung eines „hedonistischen Kalküls“ weist in diese Richtung.

Bentham sieht „Lust und Leid“ als bestimmende Faktoren im menschlichen Leben an. Einerseits deutet er im Werk „Eine Einführung in die Prinzipien der Moral und der

⁶⁷ Vgl. Ebd. „Normalsprachlich wird der Begriff des Nutzens unscharf und nur *klassifikatorisch* und *komparativ* gebraucht.“ S.1821

⁶⁸ Ebd. S. 1821

⁶⁹ Vgl. Ebd. S.1822

⁷⁰ Vgl. Kap. 6, in dem unter anderem Nida-Rümelins Theorie struktureller Rationalität thematisiert wird.

⁷¹ Vgl. „Hobbes’ Ansicht, <utile, profitable> heiße nichts als <good as the means> zur Erreichung des Endziels <pleasure> bzw. <delight>, wurde weithin zum Gemeingut der Aufklärung außerhalb Deutschlands.“ Trapp 2010 A.a.O. S.1823

Gesetzgebung“ eine empirische Handlungstheorie an: Menschen orientieren sich nach Bentham in ihrem Handeln faktisch an (erwartetem) Leid und (erwarteter) Freude. Andererseits soll diese faktische Ausrichtung auch für normativ-ethische Zwecke relevant sein: Lust und Leid sollen zugleich die Basis ethischer Bewertungen bilden:

„Die Natur hat die Menschheit unter die Herrschaft zweier souveräner Gebieter – Leid und Freude – gestellt. Es ist an ihnen allein aufzuzeigen, was wir tun sollen, wie auch zu bestimmen, was wir tun werden. Sowohl der Maßstab für richtig und falsch als auch die Kette der Ursachen und Wirkungen sind an ihrem Thron festgemacht.“⁷²

Zwischen dieser hedonistischen Handlungstheorie und Benthams utilitaristischer Forderung nach unparteilicher Glückseligkeitsmaximierung besteht eine Grundspannung, die auch auf allgemeinerer Ebene in den Schwierigkeiten einer Relationierung von Handlungsgründen und Ursachen sichtbar wird⁷³. Bentham bezieht sich auf einen hedonistischen Maßstab von Lust und Freude, aber seine eigenen Ausführungen hinsichtlich des Bewirkten oder zu Bewirkenden lassen bereits Zweifel aufkommen, inwiefern ein „Nutzen-Maßstab“ intrapersonal und erst recht interpersonal gerechtfertigt angenommen werden darf.

„Unter Nützlichkeit ist jene Eigenschaft an einem Objekt zu verstehen, durch die es dazu neigt, Gewinn, Vorteil, Freude, Gutes oder Glück hervorzubringen (dies alles läuft im vorliegenden Fall auf das Gleiche hinaus) oder (was ebenfalls auf das Gleiche hinausläuft) die Gruppe, deren Interessen erwogen wird, vor Unheil, Leid, Bösem oder Unglück zu bewahren“⁷⁴.

Zur quantifizierenden Bestimmung des instrumentellen Nutzens muss nach Bentham auf die tendenziellen Wirkungen der jeweiligen „Objekte“ auf Personen oder Personengruppen geachtet werden. Diese Wirkungen sind aber entgegen Bentham sehr heterogen einzustufen. Unter den Nutzenbegriff werden indirekt, in der instrumentellen Verwendungsweise, oder direkt so verschiedene Dinge wie Gewinn, Gutes oder Glück subsumiert.

Der Nutzenbegriff wird als nivellierender Sammelbegriff verwendet, hinter dem die Vielfalt von „Gründen“ verschwindet. Die Bestimmung des substantiellen Nutzens setzt intrapersonale Kommensurabilität voraus. Bei vielen Entscheidungen wägen Menschen unterschiedliche Aspekte ab und machen diese im gewissen Sinne vergleichbar.

⁷² Bentham, Jeremy 2013 (1789), Eine Einführung in die Prinzipien der Moral und Gesetzgebung, Saldenburg: Senging; Vgl. Viele Utilitaristen waren zugleich Ökonomen, wie Bentham, Mill oder Sidgwick.

⁷³ Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 5.

⁷⁴ Bentham 2013 (1789) A.a.O.

Das Abwägen wird bei Verwendung des Nutzenbegriffs tendenziell als ein Abwiegen mit Hilfe des Nutzenmaßstabs verstanden, durch das Ordnung entsteht. Rangordnungen von Alternativen können auf sehr unterschiedliche Weise gebildet werden, und die Vielzahl entscheidungstheoretischer Regeln, multiattributiver Ansätze der Nutzenbestimmungen oder lexikographischer Ordnungsvorstellungen weist in diese Richtung.

Eine Rangordnung setzt eine gewisse Vergleichbarkeit voraus, die entscheidungstheoretisch idealisiert im Axiom der Vollständigkeit in Bezug auf Präferenzrelationen eingefangen wird. Bei Verwendung eines substantiellen Nutzenbegriffs wird der Nutzen handlungstheoretisch vorverlagert und als Basis der Präferenzbildung angesehen. Weil Alternative A aus Sicht des Akteurs einen größeren Nutzen als Alternative B verspricht, wird Option A gegenüber Option B präferiert. Ein substantielles Indifferenzurteil in Bezug auf zwei Alternativen setzt voraus, dass diese vergleichbar sind und aus Sicht des Akteurs den gleichen Nutzenbetrag haben. Würde eine Alternative auch nur einen minimal höheren Nutzen versprechen, würde eine strikte Präferenzrelation vorliegen. Die sogenannten „Marginalisten“, wie Jevons, Walras⁷⁵, Menger, Edgeworth oder Marshall, verwenden in diesem Sinne einen substantiellen Nutzenbegriff. In Bezug auf das Konsumverhalten eines Akteurs wird idealisierend unterstellt, dass die konsumierten Güterbündel sich dadurch auszeichnen, dass durch keine andere Güterkombination ein höherer Nutzen erzielbar ist. Unter Beachtung von Budgetrestriktionen in Relation zu Güterpreisen berücksichtigen Akteure den Grenznutzen von konsumierbaren Gütereinheiten pro Geldeinheit, die für den Konsum vorgesehen ist. Im individuellen „Gleichgewichtszustand“ gilt per definitionem, dass kein Anreiz besteht, die Güterkombination zu wechseln. Im Gleichgewicht sind die Grenznutzen der konsumierten Güter pro Geldeinheit gleich, denn bei einer Grenznutzendifferenz würde dasjenige Gut mit dem relativ höheren Grenznutzen konsumiert, es gäbe Optimierungspotential, der erreichbare Nutzen wäre nicht maximal.

⁷⁵ Jürgen Backhaus und Reginald Hansen machen auf die Schwächen von Mengers Ansatz aufmerksam: „Das Streben des rational handelnden Subjekts nach einem Nutzenmaximum veranlasst danach alle Beteiligten zu einer Orientierung ihres Verhaltens an dem Grenznutzen des Gütereinsatzes. Dies ist ein logisch notwendiges Kriterium des definitorisch vorausgesetzten Optimalzustandes. Die in der Definition übersehene mangelnde Vergleichbarkeit der Nutzengrößen durch Einführung eines interpersonell verbindlichen einheitlichen Maßstabes, deren Bezugnahme auf eine innere Erlebnissprache und weitere irrealen und sogar zu Widersprüchen führende Annahmen, wie etwa eine unterstellte „Allwissenheit der Beteiligten“... führte u.a. zu eigentümlichen, sogar in sich widersprüchlichen Konsequenzen, die die Definition, die theoretische Bedeutung einnimmt, zur Erklärung der empirischen Realität erkennbar belasten muss.“ Backhaus, Jürgen / Hansen, Reginald 2000, Methodenstreit in der Nationalökonomie, in: Journal for General Philosophy of Science / Zeitschrift für allgemeine Wissenschaftstheorie, Vol. 31, No. 2 (2000), S. 312

Der substantielle Nutzen wurde von „marginalistischen“ Ökonomen unterschiedlich bestimmt, z.B. in Bezug auf hedonistische Wünschbarkeit⁷⁶, eher materielle Wohlfahrt oder Erfüllung grundlegender Bedürfnisse⁷⁷. Es wurde generell eine kardinale Nutzenfunktion unterstellt, die differenzierbar sein sollte und entsprechende Grenznutzenbestimmungen ermöglichte. Fallende Konsumfunktionen wurden und werden mit Hilfe der Annahme fallender Grenznutzen konstruiert und Preisbildungsprozesse auf Märkten wurden auf Grenznutzenbestimmungen aufgebaut, welche die Arbeitswerttheorie aus dem ökonomischen Mainstream verdrängten. Der Annahme fallender Grenznutzen wurde sogar der Status einer psychologischen Gesetzmäßigkeit zugesprochen:

„Die Annahme einer konkaven Korrelation zwischen Geld-/Gütermengen und hieraus gezogenen Nutzen- bzw. Befriedigungsgraden wurde schnell derart einflussreich, dass sie im Fechner-Weberschen Gesetz (1860) allgemein für Stärken jedweder Reize und die hierdurch bewirkten Empfindungsstärken behauptet wurde.“⁷⁸

Ein Hauptproblem dieser marginalistischen Betrachtungen ist die messtheoretische, empirische Erfassung des unterstellten substantiellen Nutzens. Aus einer Teilnehmerperspektive scheint die Annahme eines gemeinsamen Maßstabs angesichts der bei Entscheidungen vorzunehmenden Abwägungsprozesse, die entsprechende Vergleichbarkeit voraussetzt, ja nicht abwegig zu sein. Wenn man Entscheidungsprozesse als mentale Vorgänge begreift, scheint sich zudem ein „mentales“ Nutzenkonzept anzubieten. Viele der mit dem Nutzenbegriff direkt oder indirekt verbundenen Begriffe wie *Freude*, *Leid* und *Glück* haben eine Erlebnisqualität, die den Subjekten selbst introspektiv zugänglich ist, und für deren Stärke es auch äußere Signale gibt, die prinzipiell auch in psychologischen Experimenten zugänglich sind. In diesem Sinne drängt sich eine psychologische Fundierung, zumindest aber eine psychologische Erweiterung standardökonomischer Annahmen über menschliche Motivierbarkeit und Verhalten auf. Bereits bei „marginalistischen“ Autoren zeigt sich eine Distanz zu einer psychologisch realistischen Handlungstheorie und eine Affinität zu physikalischen Erklärungsansätzen. Philip Mirowski sieht z.B., wirtschaftshistorisch umstritten, in der Physik des 19. Jahrhunderts das Vorbild für eine „energetische“

⁷⁶ Vgl. Bruni, Luigino / Guala, Francesco 2001, Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory, in: History of Political Economy, SPRING 2001, 33(1), S. 21-49 „Early marginalism in its „ideal typical“ version was utilitarian, hedonistic, cardinalistic, psychological, and often normative.“ S.28

⁷⁷ Vgl. Bermudez, Jose Luis 2011 (2009), Decision Theory and Rationality, Oxford, New York: Oxford University Press S.43ff

⁷⁸ Trapp 2010 A.a.O. S.1825

Neoklassik⁷⁹, in der individuelle menschliche Entscheider keine Rolle spielen und psychologisch realistische Verhaltenstheorien nicht angestrebt werden – ein Grund dafür, dass Kritik durch Verweis auf ein unrealistisches Menschenbild bei neoklassischen Autoren kein Gehör findet.

In der sogenannten „ordinalistischen Revolution“⁸⁰ wird durch Verweis auf die Nichteinlösbarkeit von Geltungsansprüchen in Bezug auf Messbarkeit von intrapersonalem und interpersonalem kardinalen Nutzen das beobachtbare Auswahlverhalten zum modelltheoretischen Ausgangspunkt erkoren:

„Die Ordinalisten forderten, dass messoperational schwer fassbare <mental state>-Konzept des personalen Nutzens aufzugeben und es durch einen zwar nur komparativen (<ordinalen>), aber durch beobachtbare Präferenzen (<revealed preferences>) operational ausweisbaren Nutzenbegriff zu ersetzen.“⁸¹

Im Zentrum steht der Nachweis, dass es zur Konstruktion von Indifferenzkurven theoretisch ausreicht, Substitutionsverhalten von Güterbündeln zu beobachten. Theoretisch ist damit eine Möglichkeit empirischer Fundierung von Nutzenzuschreibungen aufgezeigt, praktisch verhindert aber bereits die Unmenge an erforderlichem Substitutionsverhalten eine „Empirisierung“ der Ökonomik.

Zur Zuschreibung von Nutzenfunktionen müsste für alle verfügbaren Güter relativ zu jedem möglichen Zustand an Güterausstattungen eines Akteurs beobachtet werden, auf wie viele Einheiten eines Gutes x der Gütermenge der Akteur im Zuge eines Substitutionsverhaltens verzichtet, um eine Einheit des Gutes y zu erhalten. In einem aktuellen Standardlehrbuch der Ökonomik beschreibt Varian diesen „revealed preference“-Ansatz:

„Die Nutzenfunktion und daher die Grenznutzenfunktion sind nicht eindeutig bestimmt. Jede monotone Transformation einer Nutzenfunktion führt zu einer anderen

⁷⁹ Vgl. Mirowski, Philip 1989, *More Heat Than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge: Cambridge University Press

⁸⁰ Die ordinalistische Revolution wird generell auf den Beginn der 30er Jahre des 20. Jahrhunderts datiert. Referenzautoren sind Hicks und Allen. Vgl. Hicks, J. / Allen, R.G.D. 1934, *A Reconsideration of the Theory of Value*, in: *Economica*, 1, S. 52-76. Pareto wird generell als Vorbereiter dieser ordinalen Revolution gesehen, auch wenn er weiterhin „psychologisches“ Vokabular verwendete. Vgl. Bruni / Guala 2001 A.a.O.; Norbert Häring merkt an: Pareto „lieferte die Argumente, die dazu führen sollten, dass die Verbindung zwischen der neoklassischen Theorie und der utilitaristischen Umverteilungsidee gekappt wurde.“ Häring, Norbert 2010, *Markt und Macht: Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten, aber bisher nicht erfahren sollten*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel

⁸¹ Trapp 2010 A.a.O. S.1825

ebenso zulässigen Nutzenfunktion. [...] Aber das *Verhältnis* der Grenznutzen ist eine beobachtbare Größe – nämlich die Grenzrate der Substitution.“⁸²

Hier wird kein substantieller Nutzenbegriff mehr verwendet. Nutzenwerte repräsentieren lediglich ein beobachtbares Substitutionsverhalten und keine mentalen Zustände, Empfindungen oder inhaltlichen Gründe⁸³. Die Skepsis gegenüber kardinalen Nutzenmessungen und interpersonalen Nutzenaggregationen führt zu dieser epistemischen Selbstbeschränkung. Dieter Birnbacher kritisiert, dass diese Skepsis zugleich die Basis für eine gehaltvolle utilitaristische Ethik untergräbt⁸⁴. Jenseits rein formaler Ethikentwürfe seien Indikatoren der Lebensqualität oder Abwägungen von Betroffenheiten, z.B. hervorgerufen durch politisch-institutionelle Veränderungen, erforderlich und auch empirisch schätzbar – wie die moderne Glücksforschung zeigt⁸⁵. Hartmut Kliemt spricht passend von einer lediglich vergangenes Verhalten in Kurzform repräsentierenden stenographischen Nutzenfunktion:

“For those adopting a participant’s point of view to inter-active decision making representing the behavior of others in the stenographic form of a utility function is not very helpful. For, all the reasons for preferring or for constructing an order, are concealed behind the veil of the utility representation.”⁸⁶

Durch die Beschränkung auf beobachtbares externes Auswahlverhalten sollen Spekulationen über mentale Vorgänge in der „black box“ verhindert werden. Die von Hausman kritisierte Ausgrenzung von Prozessen der Präferenzgenese aus dem ökonomischen Gegenstandsbereich ist in dieser behavioristischen Ausrichtung begründet. Neuroökonomische und neuropsychologische Einsichten in die „black box“ scheinen eine Möglichkeit zu sein,

⁸² Varian, Hal R. 2011, Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München: Oldenbourg Verlag, S.71, Vgl. Ebd. S. 71 „Nutzenfunktionen sind grundsätzlich Möglichkeiten zur Beschreibung von Entscheidungsverhalten: Wenn ein Güterbündel X gewählt wird und Bündel Y ebenfalls verfügbar ist, so muss X einen höheren Nutzen haben als Y. Durch Analyse der Entscheidungen, die Konsumenten treffen, können wir eine Nutzenfunktion schätzen, die ihr Verhalten beschreibt.“

⁸³ Bruni und Guala unterscheiden feinkörniger zwischen Ordinalisten und Operationalisten: „Ordinalists, as we have seen, hold that consumer theory can stand on weaker (noncardinalist) foundations. Moreover, they argue that utility should be interpreted as an index of preferences. Operationslists go further than that, claiming that the concept of preference should be interpreted in terms of choices. Any statements about entities beyond the level of the measurable and observable should be purged from science. It does not make sense to talk about what cannot be measured“ Bruni / Guala 2001 A.a.O. S. 39-40

⁸⁴ Vgl. Birnbacher, Dieter 1990, Der Utilitarismus und die Ökonomie, in: Biervert / Held / Wieland (Hg.), Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S.65-85

⁸⁵ Der eigentliche ethische Kern der Rechtfertigbarkeit und die grundlegenden intersubjektiven Rechte (Freiheitsrechte, politische Teilhaberechte, soziale Teilhaberechte) werden durch „utilitaristische“ Ansätze, u.a. auf Basis der Glücksforschung, nicht getroffen. Die Glücksforschung liefert aber empirisch fundierte Forschungsergebnisse zu Einflussfaktoren auf Glück.

⁸⁶ Kliemt, Hartmut 2011, Bukantianism. Buchanan’s philosophical economics, in: Journal of Economic Behavior & Organization, 80 (2011), S.275-279, S.277

„wissenschaftlich“ gerechtfertigt die Ursachen von beobachtbarem Präferenzverhalten aus einer objektiven Beobachterperspektive zu erkennen (vgl. Kap. 4.5.). Zur Zeit der ordinalistischen Revolution gab es die technischen Möglichkeiten bildgebender Verfahren für neuronale Zustände und Prozesse nicht. Eine Selbstbeschränkung auf beobachtbares Substitutionsverhalten in Kombination mit einem „logischen Aufbau“, der durch die spätere Axiomatisierung präzisiert wurde, entsprach einer im weiten Sinne „logisch-positivistischen“ Wissenschaftsauffassung. Die Auswirkungen dieses Wissenschaftsverständnisses zeigen sich nach Albert O. Hirschman auch in Bezug auf die Verwendung des Interessenbegriffs:

„In the end, interest stood behind anything people do or wish to do, and to explain human action by interest thus did turn into the vacuous tautology denounced by Macaulay⁸⁷. It so happened that, at about the same time, other key and time-honoured concepts of economic analysis, such as utility and value, became similarly drained of their earlier psychological or normative content. The positivistically oriented science of economics that flourished during much of this century felt it could do without any of these terms and replaced them with the less value- or psychology-laden “revealed preference” and “maximizing under constraints”.⁸⁸“

Ein substantieller Interessenbegriff wird, parallel zum Nutzenbegriff, zugunsten eines formalen, tautologischen Interessenbegriffs verabschiedet: Interessen, die eigentlich Verhalten erklären sollten, repräsentieren nur vergangenes Handeln beziehungsweise Verhalten. An anderer Stelle zeigt Hirschman ausführlich auf, wie sich die Verwendung des Interessenbegriffs historisch gewandelt hat. Begriffsgeschichtlich wird der Interessenbegriff in Abgrenzung und Annäherung an den Begriff der Leidenschaften analysiert. Einerseits selbst „Leidenschaften“ wie Habgier nahestehend, werden Interessen zunehmend als den Leidenschaften entgegenstehend, diese zügelnd betrachtet. Mit Vorstellungen einer rational kalkulierenden Interessenverfolgung waren politische Disziplinierungshoffnungen und minimalstaatliche Ordnungsvorstellungen verbunden. Interessenbasiert handelnde Menschen wurden als kalkulierbarer, weniger durch leidenschaftlich-erratische Begierden getrieben, angesehen.

⁸⁷ Hirschman zitiert Macaulay (1829), der sich gegen James Mills Interessenkonzept wendet, folgendermaßen: „Interest “means only that men, if they can, will do as they choose... it is ... idle to attribute any importance to a proposition which, when interpreted, means only that a man had rather do what he had rather do.”“ Macaulay, Thomas B. 1829, Mill’s Essay on Government, in: Utilitarian Logic and Politics, edited by J. Lively and J. Rees, Oxford: Clarendon 1978, zitiert in: Hirschman, Albert 1992, The Concept of Interest: From Euphemism to Tautology, in: Rival Views of Market Society and other recent essays, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, S.48

⁸⁸ Hirschman 1992 A.a.O. S.50/51

„Hope was held out that the steady, if self-centered, pull of the interests might serve more efficiently as a brake on passionate behaviour than the traditional appeals to reason, duty, morals, and religion...“⁸⁹

Die staatliche Finanzierungsbedürftigkeit würde, so die Hoffnung, staatliches Handeln im Sinne der Interessen steuern- und abgabenzahlender Bürger befördern. Willkürliche staatliche Beschlagnahmungen oder Versuche der geldpolitischen Staatsfinanzierung würden eingeschränkt werden⁹⁰.

Interessen wurden begriffsgeschichtlich zunehmend materialistisch bestimmt und rational strategisches Handeln zum menschlichen Wesenskern erkoren.

“At the same time, the interests of the vast majority of people, that is, of those outside of the highest reaches of power, came to be more narrowly defined as economic, material or “moneyed” interests...”⁹¹

Dieser Interessenbegriff wurde nach Hirschman durch Verweis auf seine entzaubernden, wichtige Passionen verdrängenden Verkürzungen unter anderem von Shaftesbury und Hume, die im Gegenzug Neugier und Kreativität betonten, kritisiert.

Jenseits eines bloßen Deutungsstreits um Worte zeigt sich hier eine inhaltliche Diskussion um menschliche Handlungsgründe, Motivierbarkeit und darauf basierende politische und ökonomische Steuerbarkeit. Es geht um ein begrifflich vermitteltes Selbstverständnis menschlichen Handelns und menschlicher Praxis. In diesen Diskussionen wird eine grundlegende Schwierigkeit von Handlungstheorien, die für die Ökonomik hilfreich sein sollen, sichtbar: die Vielfalt von Handlungsgründen und ein damit einhergehender Beliebigkeitsverdacht. Menschen handeln teilweise kreativ, emotional, neugierig, egoistisch, profitorientiert, altruistisch oder kooperativ – aber wie lässt sich ein wissenschaftlicher Zugang zu diesen Gründen gewinnen, durch den deren Bedeutsamkeit für ökonomische

⁸⁹ Ebd. S.40

⁹⁰ Vgl. „Montesquieu bezieht sich allgemein auf Situationen, wo der Staat infolge der Entstehung gewisser neuer finanzieller Institutionen seine traditionelle Vollmacht, nach Belieben Eigentum zu beschlagnahmen und die Währung zu entwerten, verloren hat. Für Stewart ist es eher die allgemeine Kompliziertheit und Auffälligkeit der „modernen Wirtschaft“, die willkürliche Entscheidungen und Eingriffe undenkbar – d.h. ungemein kostspielig und schädlich – macht.“ Hirschman, Albert O. 1987, Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg, Frankfurt/M: Suhrkamp S. 97/98 – Diese optimistischen Thesen überlebten nicht „das Zeitalter der Französischen Revolution und der Napoleonischen Kriege“ Ebd. S. 121/122

⁹¹ Hirschman, Albert 1992 A.a.O. S.40

Zusammenhänge klar wird? Ein schlechter Ausweg aus dieser Vielfalt ist die Verwendung eines leeren Interessenbegriffs, der letztlich alles umfasst:

“In this manner the interests came to cover virtually the entire range of human actions, from the narrowly self-centered to the sacrificially altruistic, and from the prudently calculated to the passionately compulsive.”⁹²

Der Interessenbegriff wird hier zum nichtssagenden „Sammelbehälter“ degradiert und kann in dieser Form nicht gerechtfertigt zu Erklärungs- oder Prognosezwecken verwendet werden. In dieser leeren Form kann er auch nicht zur näheren Bestimmung des Nutzenbegriffs dienen⁹³.

Durch die Verwendung repräsentationaler Nutzen- oder Interessenbegriffe werden qualitative Aspekte ausgeklammert: Wie deuten oder interpretieren z.B. Teilnehmer an einer ökonomischen Praxis ihre Handlungsmöglichkeiten, welche Aspekte sind für sie sozial bedeutsam, welche Selbstverständlichkeiten leiten ihr Handeln an⁹⁴? Durch die angesprochene epistemische Beschränkung wendet man sich von alltäglichen Deutungsangeboten ab und versucht durch eine axiomatische Brille kohärente Verhaltensmuster zu erkennen.

Während nach Hirschman am Ende des 19. Jahrhunderts in Psychologie und Soziologie das Nichtrationale betont wird, ist der ökonomische Zugang auch aus Abgrenzungsgründen durch Rationalitätsannahmen zum Zweck der Mustererkennung geprägt.

„It is of course difficult to prove that the rise of the nonrational in psychology and sociology and the triumph of positivism and formalism in economics were truly connected in this way.“⁹⁵

Es ist in jedem Falle auffällig, dass eine Ökonomik, in deren Zentrum Verhaltensklärungen angesichts knapper Ressourcen stehen, im neoklassischen Mainstream isoliert von psychologischer Forschung, die sich ebenfalls mit menschlichem Verhalten (und Erleben)

⁹² Hirschman, Albert 1992 A.a.O. S.50

⁹³ So bezieht sich Trapp im Folgenden zur Bestimmung des Effektivnutzens auf ein Effektivinteresse. Er deutet nur an, dass der Begriff der „Interessenbeförderung“ „dann seinerseits auf den Präferenzbegriff zurückführbar ist“: „x ist nach Ansicht von y (unter Umständen S) für z effektiv nützlich (=bringt ... Effektivnutzen) gdw. X nach Ansicht von y kausal geeignet ist, (in S) auf irgendeine Weise ein Effektivinteresse von z zu befördern.“ Trapp 2010 A.a.O. S.1822

⁹⁴ Ausgeklammert werden „hermeneutische Ansätze“ im weiten Sinne, bei denen die Interpretation sozialer „Texte“ durch Bezug auf Empathie, Verstehen, Perspektivübernahme, u.a. durch Methoden der qualitativen Sozialforschung (Interviews, Fokus-Gruppen, Teilnehmer-Beobachtung, dichte Beschreibungen...), im Fokus steht.

⁹⁵ Hirschman 1992 A.a.O. S.51

befasst, ist. In Lionel Robbins bekannter Ökonomik-Definition aus dem Jahr 1932 wird der Anspruch einer allgemeinen Verhaltensklärung sichtbar:

"Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses."⁹⁶

Knappe Mittel können alternativ verwendet werden und die jeweilige Verwendung bestimmt, inwiefern Ziele (effizient) erreicht werden und auf Kosten welcher alternativen, potentiell erreichbaren Ziele dies geschieht (vgl. Kap. 4.1.). Der Einbezug psychologischer und soziologischer Erklärungsfaktoren drängt sich auf, wirtschaftshistorisch zeigte sich aber eine Separierung.

“The most important consequence of this approach [revealed-preference approach P.W.] is that it made economics independent from psychology (and neuroscience) because all economists need to study is choices while questions about the neural and psychological processes behind choices are irrelevant as long as human decision making obeys some simple consistency axioms such as the Weak Axiom of Revealed Preference (or WARP) or the Generalized Axiom of Revealed Preferences (GARP).”⁹⁷

Durch die angesprochene Axiomatisierung der ökonomischen Verhaltenstheorie im Zuge der Entstehung von Entscheidungs- und Spieltheorie wird einerseits der mathematische Formalismus gefördert, andererseits liefern die Axiome in der Deutung als Rationalitätsregeln, die zu explanativen Zwecken herangezogen werden, auch einen Ansatzpunkt für empirische Falsifikationen.

Paradoxerweise führt die epistemische Beschränkung auf beobachtbare Wahlakte, die eine empirische, wissenschaftliche Fundierung der Ökonomik verspricht, wirtschaftshistorisch zu einem „Modell-Platonismus“⁹⁸, in dem logische Theorieelemente wie die Deduktion von Theoremen auf axiomatischer Basis stark dominieren.

Das Arrow-Debreu Gleichgewichtsmodell ist paradigmatisch für diese formal-mathematische Ausrichtung der Theoriebildung, die empirisch nicht falsifizierbar ist:

⁹⁶ Robbins, Lionel 1935, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, second edition, London: Macmillan, S.15

⁹⁷ Glimcher, Paul W. / Fehr, Ernst 2013, *Introduction: A Brief History of Neuroeconomics*, in: Glimcher / Fehr (Hg.), *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain*, Second Edition, Amsterdam: Elsevier, S.18 der Einleitung

⁹⁸ Albert, Hans 1963 A.a.O. S. 45–76

„Allegiance to rigor dictates the axiomatic form of analysis where the theory, in the strict sense, is logically entirely disconnected from its interpretations“⁹⁹

Hier setzen die bekannten Kritiken an den modellplatonistischen Idealisierungen an: empirisch gibt es keinen perfekten Wettbewerb, Akteure sind nicht vollkommen rational, Grenzkosten sind nicht bekannt, die verwendeten Begriffe sind „weltlos“, viele ökonomische Theorien sind durch mangelnde Falsifizierbarkeit gekennzeichnet¹⁰⁰ und haben allenfalls einen geringen explanatorischen oder prognostischen Gehalt usw.

Die Axiomatisierung durch von Neumann und Morgenstern¹⁰¹ leistet eine Re kardinalisierung der Nutzenfunktion durch die oben angesprochene Verwendung von Basislotterien. Durch die Erweiterung von Auswahloptionen um Lotterien ist es möglich, Nutzen durch Intervallskalen zu messen. Der komparative Nutzenbegriff wurde in einen metrischen Begriff überführt, ohne auf mentale Empfindungsstärken oder inhaltliche Gewichtungen von Gründen zurückzugreifen¹⁰².

Die prinzipielle Messbarkeit ging mit einer faktischen Deempirisierung der neoklassischen ökonomischen Theorie einher. Samuelsons axiomatisierter „revealed-preference“ Ansatz liefert für Jahrzehnte die standardökonomische Fundierung der Verhaltenstheorie¹⁰³.

Die axiomatische Fundierung bietet neben den formal-technischen Anknüpfungspunkten aber auch die Möglichkeit einer empirischen Überprüfung – insofern man sich nicht mit einem bloßen „als ob“-Ansatz zufriedengibt und theoretische Prämissen nicht als beliebig ansieht¹⁰⁴. Menschliches Auswahlverhalten kann dahingehend überprüft werden, inwiefern es axiomatische Vorgaben erfüllt. Empirisch zeigt sich eine Vielzahl von Verstößen gegen die

⁹⁹ Vgl. Debreu, Gérard, 1959, *The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, New Haven, London: Yale University Press, S.10 des Vorworts

¹⁰⁰ Vgl. Blaug, Mark 2002, *Ugly currents in modern economics*, in: Mäki, Uskali (Hg.), *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*, Cambridge: Cambridge University Press; Blaug, Mark 2001, *No History of Ideas, Please We're Economists*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15 Number 1

¹⁰¹ Von Neumann, John/ Morgenstern, Oskar 1944, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton University Press

¹⁰² Vgl. „The idea that these numerical utilities might be trading an independently specifiable quantity distinct from (and perhaps even underlying!) preferences is completely alien to the spirit of the theory.“ Bermudez 2011 (2009) A.a.O. S.46

¹⁰³ Samuelson, Paul 1938, *A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour*. In: *Economica* 5 (17), S. 61–71; Vgl. Samuelson, Paul 1983 (1974), *Foundations of Economic Analysis*, erweiterte Ausgabe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press

¹⁰⁴ In der Standardlesart wird Friedmans Position als Instrumentalismus gedeutet. Theorien sollen demnach nur in Hinblick auf ihren Prognoseerfolg beurteilt werden und nicht hinsichtlich des Realitätsgrades der theoretischen Annahmen. Friedman, Milton 1953 A.a.O.

entscheidungstheoretischen Axiome. So wies Allais¹⁰⁵ (1953) empirisch nach, dass vielfach gegen das Unabhängigkeitsaxiom verstoßen wird und Ellsberg¹⁰⁶ (1961) verdeutlichte den Einfluss der Aversion gegen ungewisse Handlungsoptionen, der bei entsprechender experimenteller Modellierung der Auswahloptionen dazu führt, dass menschliche Akteure gegen Wahrscheinlichkeitsaxiome verstoßen.

In Reaktion auf diese experimentellen Befunde wurden axiomatische Verfeinerungen vorgeschlagen. Im Rahmen des „neoklassischen Reparaturbetriebs“ wurde versucht Anomalien durch Eingrenzung des Geltungsbereichs der eigenen Theorien oder durch Zusatzannahmen zu begegnen. Psychologische „Anreicherungen“ der ökonomischen Verhaltenstheorie gewannen an Gewicht, z.B. Herbert Simons kognitionspsychologischer „Satisficing-Ansatz“, die „prospect theory“ von Tversky und Kahnemann, der heuristische Ansatz von Gigerenzer oder die neuroökonomische Theorie von Glimcher (Diese Entwicklung wird in Kap. 4.5. näher betrachtet).

4. Nicht-Gründe-Perspektiven auf wirtschaftliche Vorgänge und deren „philosophische Fundierung“

Sowohl intra- als auch interdisziplinär zeigen sich Abgrenzungs- und Integrationsbewegungen, die eine Vielfalt im weiten Sinne ökonomischer Perspektiven zur Folge haben (Kapitel 4.1). Insbesondere die Verhältnisbestimmungen der ökonomischen Richtungen zu Psychologie und Soziologie sind umstritten, ebenso wie die Relationen von z.B. behavioristischer Ökonomik, experimenteller Verhaltensökonomik, Neuro- und Evolutionsökonomik. Auch philosophische Argumentationen im weiten Sinne, z.B. unter Einbezug von wissenschaftstheoretischen und metaphilosophischen Thesen, werden herangezogen, um bestimmte Grenzziehungen oder Gegenstandsbestimmungen zu rechtfertigen. Begriffe wie *Naturalismus* oder *Behaviorismus* sind in diesem Zusammenhang besonders bedeutsam und werden in Kapitel 4.2. näher bestimmt. Gegen behavioristische Ausrichtungen ökonomischer Untersuchungen kann unter Einbezug von Positionen aus der Philosophie des Geistes für eine realistische Deutung mentaler Zustände argumentiert werden

¹⁰⁵ Allais, Maurice 1953, Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine, in: *Econometrica*, Vol. 21, No. 4 (Oct., 1953), S. 503-546

¹⁰⁶ Ellsberg, Daniel 1961, Risk, ambiguity and the Savage axioms, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.75, No.4 (Nov. 1961), S.643-669; Vgl. Bartelborth, Thomas 2007, *Erklären*, Berlin: Walter de Gruyter, S.149
“Die empirischen Belege sprechen gegen die Transitivität unserer Präferenzen, gegen das sogenannte Reduktionsaxiom und belegen, dass sich unsere Präferenzen sogar umkehren können, wenn wir unsere Handlungsmöglichkeiten nur etwas anders beschreiben“

(Kap. 4.3.). Der Ökonom und Philosoph Don Ross wendet sich gegen eine solche „mentalistiche“ Ausrichtung und argumentiert unter Bezug auf Dennetts intentionale Einstellung für einen Gegenstandsbereich der Ökonomik, der durch Mustererkennung auf aggregierter Ebene auf Basis eines „ökonomischen“ Wahlbegriffs gekennzeichnet ist. Ross betont, dass die Angemessenheit einer Forscherperspektive nicht durch begriffliche Analysen, die im Zentrum der Philosophie stehen, zu beurteilen ist. Forschungsperspektiven legitimierten sich durch Verweis auf ihre erklärenden und prognostischen Erfolge. Ross würde im Zuge eines methodologischen Naturalismus die Rede von einer philosophischen Fundierung kritisieren, seine metaphilosophischen und wissenschaftstheoretischen Positionierungen spielen aber bei der Begründung eines eigenständigen Gegenstandsbereichs für die Ökonomik eine große Rolle (Kap. 4.4.). Abschließend werden die Nicht-Gründe-Perspektiven, die durch die evolutionäre Spieltheorie und die experimentelle Verhaltens- und Neuroökonomik zumindest in großem Maße eingenommen werden, kurz dargestellt (Kap. 4.5.).

4.1. Intra- und interdisziplinäre Abgrenzungen und Integrationen

Die ökonomische Verhaltenstheorie im Sinne des „revealed-preference“ Ansatzes verbindet logische und positivistische Elemente. Die logische Dimension kommt in den Axiomatisierungen zum Tragen, die positivistische Dimension zeigt sich in der Beschränkung auf beobachtbares Auswahlverhalten in Bezug auf jeweils zwei Alternativen. Diese positivistische Beschränkung des epistemischen Zugangs führt in Kombination mit den relativ komplexen axiomatischen Bedingungen der Möglichkeit einer numerischen Repräsentation dazu, dass entgegen der wissenschaftlichen Bestrebungen die Tendenz zur Deempirisierung in der Ökonomik bestand und noch besteht. Die Auslotung logisch-deduktiver Ableitungsmöglichkeiten unter Idealbedingungen wie vollkommenem Wettbewerb oder perfekter „Rationalität“ steht exemplarisch für diese theoretische Ausrichtung der Ökonomik.

Mit Hirschman wurde die Vermutung ausgesprochen, dass sich aus Abgrenzungsgründen ein Fokus der Ökonomik auf „Rationalität“ herausgebildet hat. Hans Albert kritisiert die neoklassischen Abgrenzungen gegen psychologische Theorien als fortschrittshemmend¹⁰⁷ und diagnostiziert:

¹⁰⁷ „Die scharfe Abgrenzung gegen psychologische Theorien, die für die neoklassische Ökonomie charakteristisch ist, - auch ein Aspekt der disziplinären Arbeitsteilung – hat sich als Hindernis für den Fortschritt des ökonomischen Denkens erwiesen. Das zeigt sich unter anderem in der Entwicklung der experimentellen

„Die Konzentration auf formale Probleme, nämlich Probleme der Logik der Wahl und der Logik der Wissenschaft, die für die neoklassische reine Ökonomik und die Wissenschaftslehre des neoklassischen Empirismus charakteristisch war, war eine gemeinsame Schwäche dieser beiden Disziplinen, die dazu beigetragen hat, die Konvergenz der Probleme, mit denen sie es zu tun haben, zu verdecken.“¹⁰⁸

Pettit sieht in den tendenziell „rationalistischen“ Zügen der Ökonomik sowie behavioristischen und egoistischen Ausrichtungen der Theorie eine Abgrenzung zur Psychologie. Zudem grenzt er die Ökonomik durch ihre individualistische Ausrichtung von einer traditionellen Soziologie ab, die den Fokus auf sozialstrukturelle Faktoren und soziale Tatbestände lege¹⁰⁹.

Die Rekonstruktion der wechselseitigen Abgrenzungs- und Annäherungsbewegungen ist primär eine wissenschaftshistorische Aufgabe, deren Komplexität enorm sein dürfte. Die Hinweise von Hirschman und Pettit sollen hier lediglich dazu dienen, einige Aspekte in Bezug auf „Rationalität“, Behaviorismus, Egoismus und Individualismus anzudeuten. Eine behavioristische Ausrichtung der Ökonomik im Sinne des „revealed-preference“ Ansatzes ist neutral gegenüber möglichen Motiven der Akteure, die als Entitäten in der „black box“ kein Gegenstand der Theorie sind. Viele Ökonomen treffen dennoch, meist aus methodischen Gründen, egoistische Verhaltensannahmen – insofern gibt es intradisziplinäre Unterschiede, welche bei Verhältnisbestimmung zu anderen Disziplinen zu beachten sind.

Da der (psychologische) Behaviorismus die dominante Position in der Psychologie in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts war, scheint es nahezuliegen eine Parallele zu einer Art „ökonomischem“ Behaviorismus zu sehen (s.u.). Zwischen rationalitätstheoretischen Annahmen in dem Sinne, dass Akteuren entsprechende kognitive Kapazitäten zugesprochen werden, und einer behavioristischen Theorieausrichtung bestehen aber zumindest Spannungen. Die Kognitionspsychologie etablierte sich in Abgrenzung zum psychologischen Behaviorismus, der heute kaum noch ernsthaft vertreten wird (s.u.). Die Bedeutung der

Ökonomik, die ohne diese Abgrenzung auskommt.“ Albert, Hans 2011/2005, Die ökonomische Tradition und die Verfassung der Wissenschaft, in: ders., Kritische Vernunft und rationale Praxis, Tübingen: Mohr Siebeck, S.79

¹⁰⁸ Ebd. S. 81

¹⁰⁹ Pettit, Philip 2005, Philosophy of Economics, in: Honderich, Ted (Hg.) Oxford Companion to Philosophy (2. Ed.), Oxford: Oxford University Press “The most striking contrast between economics and sociology—economics in the dominant neoclassical sense and sociology in the traditional, Durkheimian mould—is that economics is individualistic, sociology not. [...] The individualist thinks that none of the aggregate patterns and pressures revealed in social science—or revealed otherwise—gives the lie to our general sense of the individual human agent, while the non-individualist denies this.”

Axiome im „revealed-preference“ Ansatz liegt in der Ermöglichung eines messtheoretischen Zugangs: Entspricht das beobachtbare Verhaltensmuster den Axiomen nicht, kann keine repräsentierende Nutzenfunktion zugeordnet werden. Zugleich werden die Axiome auch im Sinne substantieller Rationalitätsannahmen gedeutet – es bestehen hier Spannungen innerhalb der Ökonomik. Kritik an überzogenen Rationalitätsvorstellungen führten zur Etablierung von kognitiver Ökonomik und Neuroökonomik, die in einem interdisziplinären Verhältnis zur Psychologie stehen (s.u.).

„Die“ Ökonomik ist einerseits durch einen methodologischen Individualismus geprägt, der teilweise mit normativen Vorstellungen über ein Primat individueller negativer Freiheit vermennt wird. Das Auswahlverhalten individueller Akteure stellt eine entscheidungstheoretische Grundlage dar und (ökonomische) Handlungstheorien im engeren Sinn sind dadurch gekennzeichnet, dass letztlich Individuen aus Gründen handeln – individuelle Akteure sind zumindest die primären Handlungssubjekte. Zugleich werden repräsentative Akteure, Unternehmen oder Gruppen als Entscheider modelliert, deren prinzipielle Reduzierbarkeit auf individuelles Verhalten fragwürdig und Gegenstand sozialtheoretischer Debatten ist¹¹⁰. Ökonomen untersuchen die Bedeutung von Netzwerken und die institutionellen Anreize verschiedener Marktformen sind ein zentrales ökonomisches Thema. Im Gegenzug gibt es methodisch-individualistische Ansätze in der Soziologie, die sich unter anderem der entscheidungs- und spieltheoretischen Modellierung bedienen. Die Wirtschaftssoziologie ist ein eigenständiger Forschungsbereich und wissenschaftstheoretisch wird auch aus ökonomischer Sicht ein stärkerer Einbezug soziologischer Forschung gefordert.

Kurz: Im Rahmen fachlicher Differenzierungsprozesse in einer dynamischen Wissenschaftslandschaft gibt es vielfältige Abgrenzungs- und Integrationsbewegungen – intra- und interdisziplinär. Abgrenzungskriterien wie *methodologischer Individualismus* oder *Rationalität* mögen bei genauer Begriffsbestimmung noch in Bezug auf einen stilisierten „neoklassischen“ Mainstream vereinfachend anwendbar sein, sie werden aber zunehmend fragwürdig. In Bezug auf den „revealed-preference“ Ansatz ist offensichtlich fragwürdig, inwiefern überhaupt von Individuen oder substantiellen Rationalitätsannahmen die Rede ist. Es geht nicht um vernünftige Subjekte, die Gründe abwägen, Absichten herausbilden und handelnd Stellung beziehen. Fortschreitende Naturalisierungstendenzen in der Ökonomik machen deutlicher als bisher, dass keine Gründe-Perspektive eingenommen wird.

¹¹⁰ Vgl. Risjord, Mark 2014, *Philosophy of Social Science. A Contemporary Introduction*, New York: Routledge, S.118ff.

Bevor auf Naturalisierungen in Form von Behaviorismus, experimenteller Verhaltensökonomie und Neuroökonomie näher eingegangen wird, sei zunächst der Begriff *Naturalismus* näher bestimmt.

4.2. Formen von Naturalismus und Behaviorismus und die Ökonomik

Auch der Begriff *Naturalismus* wird verschieden verwendet und es lassen sich verschiedene Spielarten von Naturalismus unterscheiden. Dirk Koppelberg unterscheidet einen metaphysischen, einen analytischen und einen methodologischen Naturalismus, verstanden als metaphilosophische Positionen, die jeweils weitere Varianten aufweisen. Ein metaphysischer Naturalismus beschränkt das Inventar der Welt auf diejenigen Entitäten, auf die sich gut bestätigte naturwissenschaftliche Theorien ontologisch festlegen. „Zusätzlich zu diesen Entitäten werden dann weitere Einzeldinge, Eigenschaften und Relationen zugelassen, wenn nachgewiesen werden kann, dass diese in einer akzeptablen Beziehung zu der Klasse privilegierter Entitäten stehen.“¹¹¹ Ausgerechnet Wilfrid Sellars, der die Rede von einem *Raum der Gründe* („*space of reasons*“) einführte, spricht sich für diese Sonderstellung der Naturwissenschaften in Bezug auf ontologische Setzungen aus: „in the dimension of describing and explaining the world, science is the measure of all things, of what is that it is, and of what is not that it is not.“¹¹²

Im Rahmen eines analytischen Naturalismus werden begriffliche Relationen in Hinblick auf ihre Reduzierbarkeit oder Kompatibilität mit letztlich naturwissenschaftlichem Vokabular untersucht. „Der analytische Naturalismus vertritt die These, dass eine philosophische Auffassung nur dann naturalistisch ist, wenn ihre Schlüsselbegriffe durch naturalistisch akzeptable Begriffe analysiert werden können.“¹¹³ Verstanden als metaphilosophische Position kennzeichnet den methodologischen Naturalismus nach Koppelberg, dass Philosophie nicht die Aufgabe hat, „die Wissenschaft zu fundieren oder zu begründen“, dass Philosophie nicht „epistemisch privilegiert“ ist, sondern eine Kontinuitätsrelation zur Wissenschaft besteht, und dass „die Verwendung von wissenschaftlichen Untersuchungen und Ergebnissen ... für die Philosophie zulässig und unverzichtbar“¹¹⁴ ist.

¹¹¹Koppelberg, Dirk 2010, Naturalismus, in: Sandkühler (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Meiner, S.1714

¹¹² Sellars, Wilfrid 1997 (1956), *Empiricism and the Philosophy of Mind*, Cambridge (MA), zitiert aus: Koppelberg 2010 A.a.O. S.1713

¹¹³ Koppelberg 2010, A.a.O. S.1714

¹¹⁴ Alle Zitate dieses Satzes stammen von Koppelberg 2010 A.a.O. S.1714/1715

Die metaphilosophische Position, dass die Philosophie nicht epistemisch privilegiert ist und keine apriorischen Fundierungen liefern kann, verweist in einem allgemeineren wissenschaftstheoretischen Sinne auf die striktere naturalistische These, dass den naturwissenschaftlich-empirischen Methoden im Gegenzug eine privilegierte Stellung zukommen sollte.

Bei allen Differenzierungen im Detail kennzeichnet naturalistische Positionen in ontologischer, begrifflicher und methodischer Hinsicht die Privilegierung der Naturwissenschaften, insbesondere der Physik. Die Möglichkeiten und Grenzen von Naturalisierungen stehen im Zentrum philosophischer Debatten: Es gibt z.B. naturalistische Varianten in der Erkenntnistheorie, Wissenschaftstheorie, Philosophie des Geistes, Verhaltenstheorie, Sprachphilosophie und Ethik¹¹⁵. Für eine wirtschaftsphilosophische Einordnung ökonomischer Ansätze sind viele dieser naturalistischen Varianten interessant. Sieht man die mikroökonomische Basis in einer Verhaltenstheorie, zeigt sich dies unter anderem an folgenden Aspekten: Personen handeln aus alltagspsychologischer Sicht aus Gründen, Gründe haben einen semantischen Gehalt und scheinen zugleich mental verankert zu sein; aus naturalistischer Sicht könnte man sich auf beobachtbares Verhalten beschränken, Gründe scheinen aufgrund ihrer Normativität als suspekt; falls sich deren semantischer Gehalt allerdings naturalisieren ließe und die mentale Verankerung z.B. durch eine kognitions- oder neuropsychologische Perspektive erklärbar wäre, ergäben sich Chancen für eine naturalistisch akzeptable Ökonomik, in der Gründe auf Ursachen zurückführbar wären¹¹⁶. Eine Naturalisierbarkeit von Gründen würde auch ethische Gründe umfassen, sodass auch die Aussicht auf eine naturalistische Wirtschaftsethik bestünde.

Aus philosophischer Sicht spricht vieles gegen die prinzipiellen Möglichkeiten derartiger reduktiver oder eliminativistischer Naturalisierungen¹¹⁷. Die naturalistische Perspektive im weiten, naturwissenschaftlichen Sinn hat aber zu großen Erkenntnisfortschritten geführt und ist auch weiterhin die Basis für progressive Forschungsprogramme.

Prognoseerfolge und technische Umsetzbarkeit sind Indikatoren für Erkenntnisfortschritte in den Naturwissenschaften. Die genauen wissenschaftstheoretischen Grundlagen der

¹¹⁵ Vgl. Koppelberg Ebd. S.1712ff

¹¹⁶ Vgl.: „In der gegenwärtigen Diskussion zum Naturalismus in den Sozialwissenschaften bestehen enge systematische Verbindungen zu den Debatten um eine Naturalisierung der Alltagspsychologie und der Intentionalität, da große Teile der Sozialwissenschaften einen alltagspsychologischen Rahmen voraussetzen und in einem intentionalen Vokabular formuliert sind.“ Ebd. S.1719

¹¹⁷ Vgl. Tetens, Holm 2013, Der Naturalismus: Das metaphysische Vorurteil unserer Zeit?, aus: Information Philosophie, Heft 3/2013, S.8-17

Naturwissenschaften sind aber umstritten. Explizierungen naturwissenschaftlicher Erklärungen nach dem Hempel-Oppenheim Schema in positivistischer Lesart erwiesen sich als unterkomplex. Deduktiv-nomologische Erklärungen beruhen auf der Annahme entsprechender Gesetze, die ihrerseits empirisch signifikant sein müssten, weiteren Antecedensbedingungen wie den raumzeitlichen Ausgangsbedingungen, und Annahmen in Bezug auf logische Folgerungen. Es zeigte sich, dass auch naturwissenschaftliche Erklärungsansätze theoriegeladen sind, messtheoretische Konventionen voraussetzen und nicht direkt beobachtbare Terme enthalten¹¹⁸.

Der Psychologie verordnete Carnap im Sinne des logischen Empirismus in seinem Aufsatz „Psychologie in physikalischer Sprache“ aus dem Jahr 1931 perspektivisch die physikalische Sprache:

„Es soll im folgenden die These erläutert und begründet werden, dass jeder Satz der Psychologie in physikalischer Sprache formuliert werden kann; (in inhaltlicher Redeweise:) dass alle Sätze der Psychologie von physikalischen Vorgängen sprechen, nämlich von dem physischen Verhalten von Menschen und anderen Tieren. Dies ist eine Teilthese der allgemeinen These des Physikalismus, dass die physikalische Sprache eine Universalsprache ist, d.h. eine Sprache, in die jeder Satz übersetzt werden kann.“¹¹⁹

Die These der universalen Übersetzbarkeit in physikalische Sprache ist analytisch-naturalistischer Art. Eine Übersetzbarkeit psychologischer Sätze in physikalische Sätze besagt nach Carnap „in inhaltlicher Redeweise“, dass „physikalische Vorgänge“ den Gegenstandsbereich der Psychologie konstituieren¹²⁰.

¹¹⁸ Vgl. dazu ausführlich: Poser, Hans 2012, Wissenschaftstheorie: Eine philosophische Einführung, Ditzingen: Reclam

¹¹⁹ Carnap, Rudolf 1932/1933, Psychologie in physikalischer Sprache, in: Erkenntnis 3, Berlin 1932/33, S. 107-142, S.107

¹²⁰ Die Verhältnisbestimmung von Natur- und Sozialwissenschaften aus Sicht des logischen Empiristen Neurath stellt Schrader wie folgt dar: „Das Bild, welches Neurath vom Verhältnis der Natur- und Sozialwissenschaften zeichnet, unterscheidet sich deutlich von den Bildern Comtes und Durkheims. Die These Durkheims, soziale Tatsachen seien Tatsachen sui generis, muss er scharf ablehnen, da der Naturalismus Neuraths sein Fundament in der ontologischen Einheit der Wirklichkeit findet, wobei das Inventar der Welt letztendlich durch die Physik bestimmt wird. Zwar vertritt er auch auf der methodologischen Ebene eine einheitswissenschaftliche Konzeption, doch ist diese letztendlich sekundär. Wenn auch Neuraths Verständnis der Sozialwissenschaften nicht sehr stark rezipiert wurde, so hat doch die durch ihn und andere Mitglieder des Wiener Kreises vertretene Wissenschaftsauffassung die analytische Philosophie in England und stärker noch in den USA in den folgenden Jahrzehnten geprägt. Dies gilt einerseits für die wissenschaftstheoretischen Standardwerke von Nagel (1961) und Hempel (1965), andererseits aber auch für das praktische behavioristische Selbstverständnis vieler Psychologen und Ökonomen.“ Schrader, Ralph 2009, Der Naturalismus in der Philosophie der

Carnap schlägt eine logisch-positivistische Methode vor: Auf Basis von Protokollsätzen und geeigneten generellen Obersätzen, die idealerweise (probabilistische) Gesetzmäßigkeiten zum Ausdruck bringen würden, sollen „psychologische“ Sätze abgeleitet werden und auf diese Weise erklärt werden. Gemäß der einheitswissenschaftlichen Konzeption müssten die abgeleiteten Sätze letztlich selbst in physikalischer Sprache ausgedrückt werden können, vorläufig zumindest in behavioristischen Dispositionsaussagen über Reiz-Reaktionszusammenhänge¹²¹.

Carnap verdeutlicht diese Methode am Beispiel der Erklärung eines fremdpsychischen Zustands. Fremdpsychische Zustände, z.B. Überzeugungen und Wünsche, werden in alltäglichen Handlungserklärungen, auch auf Basis von Beobachtungen, zugeschrieben. Es ist bezeichnend, dass Carnap als Beispiel einen relativ „beobachtungsnahen“ fremdpsychischen Zustand, den der Aufgeregtheit, nennt:

„Satz über einen fremdpsychischen Zustand - Beispiel: Ich behaupte den Satz P1:
„Herr A ist jetzt aufgeregt“

„Das rationale Verfahren besteht darin, dass P1 aus einem Protokollsatz p1 (oder aus mehreren solchen) erschlossen wird, nämlich aus einem Wahrnehmungssatz über Ausdrucksbewegungen des A, z.B. Mienen, Gesten oder dergl., oder über physikalische Auswirkungen solcher Bewegungen, z.B. über Schriftzüge.“

„Für diesen Schluss ist noch ein Obersatz O erforderlich, nämlich der generelle Satz, dass wenn ich bei einer Person diese Mienen oder Schriftzüge wahrnehme, sie sich (meist) als aufgeregt erweist.“¹²²

Sozialwissenschaften, in: Becker, Alexander / Detel, Wolfgang (Hg.), *Natürlicher Geist. Beiträge zu einer undogmatischen Anthropologie*, Berlin: Akademie Verlag; vgl. Neurath, Otto 1981, *Empirische Soziologie*, in: ders., *Gesammelte philosophische und methodologische Schriften*, Band 1. Wien 1981, S. 423-527; Schrader verweist auf: Nagel, Ernest 1961, *The Structure of Science*, London und Hempel, Carl G. 1965, *Aspects of Scientific Explanation*, in: ders. *Aspects of Scientific Explanation and other Aspects in the Philosophy of Science*, New York 1965, S.331-496

¹²¹ Vgl. Carnap 1932/1933 A.a.O. S.114 Vgl. die folgenden Erklärungen zu Carnaps verifikationistischer Bedeutungstheorie von Ansgar Beckermann „Carnaps Gedankengang ist offenbar folgender: Der Gehalt eines Satzes besteht aus der Menge der Protokollsätze, die aus ihm abgeleitet werden können; Protokollsätze geben aber Beobachtungen wieder, und beobachtbar sind letzten Endes nur physikalische Gegenstände bzw. physikalische Eigenschaften; also gibt es zu jedem Satz S einen inhaltsgleichen Satz der physikalischen Sprache, nämlich den Satz, der sozusagen aus der Zusammenfassung aller Protokollsätze besteht, die aus S abgeleitete werden können.“ Beckermann, Ansgar 2008, *Analytische Einführung in die Philosophie des Geistes* (3.Auflage), Berlin: de Gruyter, S.67

¹²² Carnap 1932/1933 A.a.O. S.112/113

Die grundsätzliche Suche nach empirischen Belegen für (psychologische)Thesen, Modelle oder Theoriegebäude, nach empirisch zugänglichen Referenzobjekten und empirischen Falsifikationsmöglichkeiten kennzeichnet moderne Wissenschaften. Insofern Ökonomen empirische Untersuchungen des Substitutionsverhaltens realer Akteure untersuchen, um auf dieser Basis Hinweise für relative Wertschätzungen und darauf bezogene kaufkräftig unterlegte Nachfragemengen, relativ zu Preisen, zu erhalten, entsprächen sie lediglich einem einfachen wissenschaftlichen Standard. Behavioristische und generell naturalistische Positionen gehen über bloße Forderungen nach empirischem Gehalt aber weit hinaus.

Die Philosophie des Geistes hat sich enorm weiterentwickelt. Carnaps Position aus dem Jahr 1931 und z.B. Samuelsons „revealed-preference“ Ansatz stellen nur Stationen auf einem Pfad der Naturalisierung dar.

Ein logischer Behaviorismus bzw. allgemeiner ein semantischer Physikalismus¹²³, der vereinfacht besagt, dass mentale Begriffe durch physikalische Begriffe definiert bzw. psychologische Sätze in physikalische Sätze übersetzt werden können, ist mit schwerwiegenden Problemen konfrontiert, die mit Beckermann hier nur zusammengefasst dargestellt werden:

„Probleme des semantischen Physikalismus

- Mentale Prädikate sind in der Regel Cluster-Begriffe, die sich nicht ohne weiteres durch die Angabe notwendiger und hinreichender (physikalischer) Bedingungen definieren lassen.
- Es scheint zumindest schwierig zu sein, die Bedingungen möglicher Definitionen so vollständig zu formulieren, dass diese Definitionen nicht mit Gegenbeispielen konfrontiert sind.
- Mentale Ausdrücke lassen sich nicht zirkelfrei in physikalischer Sprache definieren.“¹²⁴

Insofern Ökonomen die semantische These vertreten, dass mental verankerte Entitäten wie Überzeugungen, Wünsche oder ein substantiell verstandener Nutzenbegriff durch behavioristisches Vokabular vollständig definiert werden könnten, müssten sie sich diesen Problemen stellen – und würden scheitern.

¹²³ Beckermann 2008 A.a.O. S.65, die obige Begriffsbestimmung ist eng an Beckermanns Formulierungen angelehnt.

¹²⁴ Ebd. S.90

Die konditionale Formulierung wurde gewählt, da es aufgrund von mehrdeutigen oder vagen Begrifflichkeiten und Formulierungen selbst bei einzelnen Autoren schwierig sein kann, ihnen eine entsprechende behavioristische Position zuzuschreiben. So werden in Standardlehrbüchern *Präferenzen* durch Begriffe wie *Bevorzugung*, *Bewertung* oder *Werteinschätzung* ersetzt und Präferenzordnungen werden zu Bedarfsstrukturen in Beziehung gesetzt. Die Verwendung von „psychologischem“ Vokabular zum Zwecke der Verhaltensklärung drängt sich auf. Die behavioristische Prägung der Disziplin trägt aber dazu bei, dass eine Zurückhaltung besteht, über alltagspsychologische Einsichten in Hinblick auf einfache Bedürfnisstrukturen oder Vorlieben hinauszugehen – hier zeigt sich die von Hausman beklagte Haltung, Präferenzentstehung und –begründungen anderen Disziplinen zu überlassen und diese Forschungsergebnisse nicht genügend einzubeziehen.

Behavioristische Bekundungen in der Ökonomik scheinen bei aller Vagheit weniger im Sinne eines semantischen Physikalismus zu verstehen zu sein, sondern eher als methodische Setzungen. So wird etwa im Rahmen einer dem Selbstverständnis nach wissenschaftlich-beobachtungsnahen Vorgehensweise der Begriff Nutzen, oder auch der Präferenzbegriff selbst, stipulativ definiert, ohne dass damit ein weitergehender Anspruch auf semantische Reduzierbarkeit mentalen Vokabulars als Ganzem verbunden wäre. Auf die irreführenden Konsequenzen solcher „Neudefinitionen“ wurde bereits hingewiesen. Autoren wie Varian unterscheiden dagegen zwischen *bekundeten Präferenzen* und *Präferenzen*. Dies verweist auf die Unklarheiten des „revealed-preference“ Ansatzes bzw. dem Ansatz bekundeter Präferenzen: Dient beobachtbares Auswahlverhalten lediglich als ein Hinweis auf eigentlich kausal relevante Präferenzen (oder Nutzen, oder Werte, oder Interessen...), oder konstituiert dieses Auswahlverhalten die Präferenz? In seinem Standardlehrbuch zur Mikroökonomik schreibt Varian:

„ „Bekundete Präferenz“ bedeutet lediglich, dass X gewählt wurde, als Y auch erschwinglich war; „Präferenz“ bedeutet, dass der Konsument X vor Y reiht. Wenn der Konsument immer die besten Bündel wählt, die er sich leisten kann, dann impliziert „bekundete Präferenz“ auch „Präferenz“, aber das ist eine Folgerung des Verhaltensmodells, nicht jedoch der Definition der Begriffe.“¹²⁵

¹²⁵ Varian, Hal R. 2011, Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München: Oldenbourg Verlag, S.132

Wenn ein Akteur immer das Beste wählt, das er sich mit seinem Budget leisten kann, dann erfüllt er das schwache Axiom der bekundeten Präferenzen¹²⁶ (SARP). Es handelt sich aber nach Varian um kein Bikonditional: Wenn das Axiom der bekundeten Präferenzen erfüllt wird, dann lassen sich zwar Präferenzen konstruieren, die das beobachtbare Verhalten als ein optimierendes erscheinen lassen, es folgt aber nicht, dass der Akteur tatsächlich das aus seiner Sicht Beste wählt:

„Es bedeutet, dass das SARP uns alle Beschränkungen angibt, die dem Verhalten durch das Modell des optimierenden Konsumenten auferlegt werden. Denn wenn die beobachteten Entscheidungen das SARP erfüllen, können wir Präferenzen „konstruieren“, die dieses Verhalten generiert haben könnten. Daher ist das SARP sowohl eine notwendige als auch eine hinreichende Bedingung für die Übereinstimmung der beobachteten Entscheidungen mit dem ökonomischen Modell der Konsumentenentscheidungen.

Beweist das, dass die konstruierten Präferenzen tatsächlich die beobachteten Entscheidungen hervorbrachten? Natürlich nicht. Wie bei jeder wissenschaftlichen Aussage können wir nur zeigen, dass das beobachtbare Verhalten zur Aussage nicht in Widerspruch steht. Wir können nicht beweisen, dass das ökonomische Modell richtig ist; wir können nur die Folgerungen aus dem Modell herleiten und untersuchen, ob das beobachtete Verhalten mit diesen Implikationen übereinstimmt.“¹²⁷

Angesichts der beobachtbaren Verstöße gegen die Axiome, vor allem derjenigen, die über SARP hinausgehen, sind darauf aufbauende „ökonomische Verhaltensmodelle“ falsifiziert – was offensichtlich aus Sicht vieler Ökonomen kein Grund ist, derartige Modelle aus den Standardlehrbüchern zu entfernen.

Auch wenn mit Varian stellenweise eine Unterscheidung zwischen bekundeten Präferenzen und Präferenzen getroffen wird¹²⁸, ist der starke Hang zum „methodischen“ Behaviorismus doch bemerkenswert. Akteure werden theoretisch vor eine Vielzahl von Auswahl-situationen

¹²⁶ Das schwache Axiom bekundeter Präferenzen – SARP (auch engl.: „weak axiom of revealed preference“ – WARP) lautet: „Wenn (x_1, x_2) gegenüber (y_1, y_2) als direkt bevorzugt bekundet wird und die zwei Bündel nicht identisch sind, dann kann nicht gleichzeitig (y_1, y_2) gegenüber (x_1, x_2) als direkt bevorzugt bekundet werden.“ Ebd. S.117

¹²⁷ Ebd. S.121

¹²⁸ Varian verwendet an anderer Stelle gleichsetzende Formulierungen: „Da alles andere beim gegebenen Budget hätte gekauft werden *können*, aber nicht gekauft wurde, so muss das, was gekauft *wurde*, besser sein.“ Ebd. S.112 „Wenn ein Bündel Y gegenüber einem Bündel X gewählt wird, dann folgt daraus, dass das Bündel X dem Bündel Y vorgezogen wird.“ Ebd. S.114

gestellt, in denen theoretisch konstruierte Güterbündel die Alternativen darstellen. Logisch-mathematisch formulierte Anforderungen werden an Auswahlverhalten gestellt, und letztlich wird eine Nachfragefunktion abgeleitet.

Die Ausrichtung an beobachtbarem Auswahlverhalten weist eine Nähe zum „Methodologischen Behaviorismus“ im Sinne einer normativen Wissenschaftstheorie der Psychologie auf: Wissenschaftlich sollte man sich mit dem Verhalten von Organismen in Abhängigkeit von organismusexternen Umweltzuständen unter Ausklammerung unbeobachtbarer mentaler innerer Zustände befassen¹²⁹. Eine Begründung für diese methodische Ausrichtung kann in konkreten Positionen eines Psychologischen Behaviorismus, z.B. bei Skinner, gefunden werden, welche reduktiv behavioristische Verhaltensklärungen liefern. Skinner versucht im Rahmen seines radikalen Behaviorismus, auch direkt unbeobachtbare private Vorgänge durch Bezug auf klassische und konditionale Konditionierung zu erklären¹³⁰.

George Graham unterscheidet im obigen Sinne zwischen einem „methodologischen Behaviorismus“, einem „Psychologischen Behaviorismus“ und einem logischen bzw. analytischen Behaviorismus¹³¹. Letzterer ist unter den oben skizzierten semantischen Physikalismus, mit Bezugspunkten zu einer verifikationistischen Bedeutungstheorie, z.B. durch Verweise auf Dispositionen und generell Verhaltensvokabular, zu subsumieren.

¹²⁹ Flanagan bestimmt den methodologischen Behaviorismus folgendermaßen: “Despite the fact that there are private psychological events, ‘psychology’, conceived as the science of behaviour, can avoid talking about them, and thereby retain its scientific credentials. The basic idea was pointed out by B. F. Skinner in *Science and Human Behavior* (1953) and was picked up and elaborated on by Carl Hempel, who called it the ‘Theoretician’s Dilemma’. Assuming that unobservable private events serve to link stimuli and responses in lawlike ways, we can, for purposes of psychology, treat the mind as a black box, observing the effects of the environment on behaviour, and predicting and explaining behaviour on that basis.” Flanagan, Owen 2005, Behaviourism, in: Honderich, Ted (Hg.) Oxford Companion to Philosophy (2. Ed.), Oxford: Oxford University Press; Flanagan verweist auf:

Skinner, B.F. 1953, *Science and Human Behavior*, New York, 1953

¹³⁰ “The doctrine that behaviour can be observable or unobservable (from the third-person point of view) but that both can be analysed within the substantive framework of behaviouristic psychology. In ‘Behaviorism at 50’ (1964), Skinner writes: ‘It is especially important that a science of behavior face the problem of privacy. It may do so without abandoning the basic position of behaviorism. Science often talks about things it cannot see or measure ... The skin is not that important a boundary.’ With the advent of radical behaviourism, one sees the attempt on Skinner’s part to argue for the thesis that all behaviour, public or private, is governed by the laws of classical conditioning (as articulated by Pavlov and Watson) or operant conditioning (as articulated by Thorndike and himself). Skinner argued that thinking, choosing, and deciding—things about which more draconian forms of behaviourism vowed silence—could be analysed as private behaviours with characteristic causal relations to overt behaviour and as subject to the basic principles of operant conditioning.” Flanagan 2005 A.a.O. Flanagan verweist auf: Skinner, B.F. 1964, *Behaviorism at 50*, in: ders. 1972, *Cumulative Record: A Selection of Papers*, New York: Appleton-Century-Crofts

¹³¹ Graham, George 2015, Behaviorism, in: Edward N. Zalta (ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2017 Edition), URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/spr2017/entries/behaviorism/>>.

Im Folgenden werden Aspekte des methodologischen und psychologischen Behaviorismus im Zusammenspiel skizziert und diskutiert. Auf diese Weise soll eine weitere mögliche Bedeutungsdimension der Redeweise von einer „behavioristisch orientierten“ Ökonomik aufgezeigt werden.

Für einen Behaviorismus im methodologischen und psychologischen Sinn sprechen in naher Anlehnung an Graham mehrere Faktoren: organismusexterne Stimuli sind beobachtbar oder experimentell gezielt hervorrufbar; beobachtbare Korrelationen zwischen Umwelt- und Verhaltensvariablen können als Basis für Kausalzusammenhänge dienen; Verhalten kann als Reaktion auf organismusexterne Reize angesehen werden – Verhaltensklärungen sind nicht auf als solche unbeobachtbare, verdeckte mentale Vorgänge als Explanansbestandteile angewiesen¹³²; im Gegenzug werden Zuschreibungen mentaler Zustände und Ereignisse gerade auf Basis beobachtbarer Verhaltensmuster vorgenommen, sodass eine Identifikation mit solchen Verhaltensmustern naheliegend ist; als solche verdeckte mentale Vorgänge können gegebenenfalls selbst als innere Verhaltensprozesse angesehen werden – nach Skinner wäre eine solche Erklärung von „externem“ Verhalten durch inneres Verhalten aber verdächtig zirkulär, ein Bezug auf organismusexterne Stimuli als verhaltensunabhängiger Erklärungsfaktor bietet sich an¹³³. Externe Stimuli können Verhalten oder Verhaltensmuster verstärken oder abschwächen und sind unter bestimmten Umständen koppelbar und substituierbar – dies zeigt sich z.B. in verhaltenstherapeutischen Erfolgen¹³⁴. Gegen nativistische, „mentalistiche“ Positionen, die in unterschiedlichem Maße angeborene Denkstrukturen oder Begriffe postulieren, kann die Bedeutung externer Umweltfaktoren

¹³² Vgl. „Skinner, following John B. Watson in turning empiricism on its head, declared that, because we observe only behaviour, reference to inferred mental causes of behaviour must be eliminated. Psychological explanation, then, amounts to the correlation of environmental contingencies and subsequent behavioural responses. On the philosophical front, Gilbert Ryle in *The Concept of Mind* (1949) attacked the ‘Cartesian Myth’ on very different grounds. Ryle held that descriptions of mental goings-on are descriptions of what agents say and do (or are apt to say and do), not descriptions of hidden occurrences causally responsible for sayings and doings. Although Ryle is often called a behaviourist, the arguments he deploys have little in common with those used in support of the psycho-logical doctrine of the same name.” Heil, John 2005, *Psychology and Philosophy*, in: Honderich, Ted (Hg.) *Oxford Companion to Philosophy* (2. Ed.), Oxford: Oxford University Press; John Heil zitiert: Ryle, Gilbert 1949, *The Concept of Mind*, London: Hutchinson

¹³³ „Skinner charges that since mental activity is a form of behavior (albeit inner), the only non-regressive, non-circular way to explain behavior is to appeal to something non-behavioral. This non-behavioral something is environmental stimuli and an organism's interactions with, and reinforcement from, the environment.” Graham 2015 A.a.O.

¹³⁴ Beckermann verdeutlicht die lerntheoretischen Annahmen folgendermaßen: „Alles Verhalten kann auf die Lerngeschichte des jeweiligen Individuums zurückgeführt werden – d.h. auf Prozesse der selektiven Verstärkung oder Auslöschung vorhandener Verhaltensdispositionen durch (klassische oder operante) Konditionierung. Der psychologische Behaviorismus ist also dezidiert anti-mentalistisch.“ Beckermann, Ansgar 2010, *Philosophie des Geistes*, in: Sandkühler, Hans Jörg (Hg.), *Enzyklopädie Philosophie*, Hamburg: Felix meiner Verlag S.2006

betont werden. Die Verwendung mentalen Vokabulars zu Erklärungszwecken kann problematische Vorstellungen eines Substanzdualismus oder eines Homunculus, der alle externen „Informationen“ zentral verarbeitet und entsprechende motorische Reaktionen anweist, evozieren¹³⁵.

Der kognitionswissenschaftliche Bezug auf mentale Informationsverarbeitungsprozesse und mentale Fähigkeiten ist nicht mit diesen „problematischen Vorstellungen“ verbunden. Gegen den Behaviorismus wird behauptet, dass Bezüge auf organismusinterne Repräsentationen, angeborene geistige Strukturen und Verarbeitungsprozesse für gute psychologische Erklärungen erforderlich sind. Es findet kein bloßes „Durchreichen“ externer Stimuli vermittelt internen Verhaltens hin zu externen körperlichen Reaktionen statt. Umweltaspekte werden mental repräsentiert, klassifiziert, erinnert und verarbeitet – es finden keine bloß passiven, differenzierten Reaktionen auf jeweilige Umweltstimuli statt. Dabei gilt es mit Beckermann zu beachten, dass der Bezug auf kognitive Prozesse und die Verwendung mentalen Vokabulars als solche keine antinaturalistischen Implikationen haben.

„Die kognitive Wende in der Psychologie beinhaltet somit zugleich eine Rückkehr zum Mentalismus, d.h. zu der Auffassung, dass es mentale Phänomene gibt und dass diese Phänomene in psychologischen Erklärungen eine zentrale Rolle spielen. (Der Mentalismus besagt nicht, dass mentale Phänomene nicht auf physische Phänomene zurückgeführt werden können, sondern nur dass mentales Vokabular unverzichtbar ist, d.h. dass mentale Begriffe nicht in physikalischer Sprache definiert werden können.)“¹³⁶

Graham weist darauf hin, dass aus behavioristischer Sicht zumindest versucht werden könnte, die Relationen innerer „mentaler“ Prozesse nach dem Muster von Stimulus und Response und entsprechenden Verstärkungswirkungen zu erklären¹³⁷. In diesem Sinne würde auch eine gewisse Nähe zu konnektionistischen Ansätzen bestehen, die in bestimmten Formen als

¹³⁵ Graham schreibt zu Skinners Position: “Skinner's social worldview illustrates both his aversion to free will, to homunculi, to dualism as well as his reasons for claiming that a person's history of environmental interactions controls his or her behavior.” Graham 2015 A.a.O.; Dennett kritisiert Vorstellungen eines Cartesianischen Theaters als einen Ort, an dem alle Informationen auf einer “Bühne” zusammenkommen und von einem privaten Homunculus betrachtet werden. Vgl. Dennett, Daniel C. 1991, *Consciousness Explained*, Little, Brown & Co. USA, S.107

¹³⁶ Beckermann, Ansgar 2010 A.a.O. S.2007

¹³⁷ “Just as we may describe overt behavior or motor movement in terms of concepts like stimulus, response, conditioning, reinforcement, and so on, so we may deploy the very same terms in describing inner or covert behavior. One thought may reinforce another thought. An act of analysis may serve as a stimulus for an effort at classification. And so on. Purely 'mentalist' activities may be at least roughly parsed in terms of behavioral concepts.” Graham 2015 A.a.O.

Gegenentwurf zu kognitionswissenschaftlich-funktionalistischen Ansätzen zu verstehen seien¹³⁸. Hier zeigt sich die Komplexität der modernen Philosophie des Geistes bzw. Philosophie der Psychologie angesichts derer eine orientierende Abgrenzung von Perspektiven, die vor dem Hintergrund aktueller Forschungsergebnisse rechtfertigbar ist, immer schwieriger wird. Dies zeigt sich exemplarisch an der Verbindung von Behaviorismus und bestimmten Spielarten der Neuroökonomie, in denen neuronale Belohnungsmuster, die sich in neuronalen „Feuerraten“ zeigen, in Verbindung mit Verhaltensmustern gebracht werden (s.u.):

“Focus on brain mechanisms underlying reinforcement also forms the centerpiece of one of the most active research programs in current neuroscience, so-called neuroeconomics, which wed study of the brain's reward systems with models of valuation and economic decision making... ”¹³⁹

Generell liefert die technisch und konzeptuell ermöglichte Öffnung der „black box“ viele Ansatzpunkte für eine Ausweitung eines naturalistischen Forschungsprogramms. Die Neuropsychologie ist derzeit sicherlich der prominenteste Vertreter eines solchen Naturalismus. Ob eine gemäßigte Form von Behaviorismus noch gerechtfertigt vertreten werden kann, hängt davon ab, ob eine Verbindung zu kognitions- oder neuropsychologischen Forschungen, wie sie Graham andeutet, hergestellt werden kann¹⁴⁰. Seit Chomskys Argument der Stimulusarmut¹⁴¹ in Bezug auf sprachliches Lernen gilt der psychologische Behaviorismus gemeinhin als falsifiziert. Im Kern besagt das Argument, dass Umweltreize zu gering und fehlerhaft sind, als dass allein auf ihrer Basis das de facto stattfindende Erlernen von Syntax und Grammatik möglich wäre. Die Induktionsbasis ist unterbestimmt, eine Vielzahl von miteinander inkompatiblen Generalisierungen ist auf Basis erfahrener „Reize“

¹³⁸ Vgl. Ebd.: “Much contemporary work in cognitive science on the set of models known as connectionist or parallel distributed processing (PDP) models seems to share behaviorism's anti-nativism about learning. PDP takes an approach to learning which is response oriented rather than rule-governed and this is because, like behaviorism, it has roots in associationism [...].”

¹³⁹ Ebd.

¹⁴⁰ “Skinner's vantage point on behaviorism mates the science of behavior with the language of organism/environment interactions. But we don't just run and mate and walk and eat. We think, classify, analyze, and theorize. In addition to our outer behavior, we have highly complex inner lives, wherein we are active, often imaginatively, in our heads, all the while often remaining as stuck as posts, as still as stones. Call this 'inner behavior' if one wants, but this piece of linguistic stipulation does not mean that the probability or occurrence of inner events is shaped by the same environmental contingencies as overt behavior or bodily movements. It does not mean that understanding a sentence is the same general sort of discriminatory response as learning how to move one's body in pursuit of a goal. How the Inner Representational World maps into the Country of Behaviorism remains the “ism's” still incompletely charted territory.” Ebd.

¹⁴¹ Vgl. Chomsky, Noam 1959, Review of Skinner's Verbal Behavior, Language 35, S.26-58

möglich¹⁴². Chomskys Thesen hinsichtlich einer Universalgrammatik sind selbst stark umstritten, dies hatte aber keine Wiederbelebung des Behaviorismus in der Psychologie zur Folge.

Insofern sich Ökonomen in ihren Verhaltenstheorien an einem psychologischen Behaviorismus orientieren, stehen sie im Gegensatz zur modernen Psychologie. Der psychologische Behaviorismus stellt ein veraltetes Forschungsprogramm dar und sollte in ökonomischen Theorien, bei aller Berücksichtigung von beobachtbarem Auswahlverhalten in Experimentalsituationen, keine fundierende Rolle spielen. Dietrich und List vertreten in diesem Sinne eine „mentalistiche“ Ökonomik, die den Behaviorismus hinter sich lässt.

Bevor auf diese Theorie eingegangen wird, sei hier vorgreifend kurz die generelle Stoßrichtung der Kritik an einem psychologischen Behaviorismus aus der Perspektive eines „Raums der Gründe“ angedeutet: Personen werden fälschlicherweise als Reiz-Reaktionsmaschinen gedeutet, die keine Willensfreiheit haben, nicht aus Gründen handeln und entsprechend keine Subjekte von Verantwortung sein können – eine solche Auffassung ist antihumanistisch und klammert zudem durch ein verkürztes Wissenschaftsverständnis und entsprechend verkürzte epistemische Zugangsweisen erfolgreiche Erklärungsansätze aus.

4.3. Eine erweiterte Belegbasis und eine realistische Deutung mentaler Zustände im Rahmen ökonomischer Modelle?

Dietrich und List argumentieren aus wissenschaftstheoretischer Sicht für eine komplexere ökonomische Verhaltenstheorie, die psychologische Einsichten in Bezug auf kognitive Prozesse und mentale Entitäten integriert. Sie fordern 1. eine Ausweitung der Belegbasis für Verhaltenserklärungen und 2. eine realistische Deutung zugeschriebener mentaler Zustände.

¹⁴² „A second version of the poverty of stimulus argument is known as the logical problem of language acquisition (Pinker, 1989). The problem relates to the absence of negative data in the pld – that is, data as to which constructions do not belong to the target language. For example, children are not generally informed that particular constructions that are ungrammatical are such, and when they themselves produce ungrammatical constructions in their speech they are not normally told that the construction in question is ungrammatical (Brown, 1973)... In the absence of such negative data, so the argument goes, the child learner runs the risk of overgeneralizing – that is, hypothesizing rules that generate all the sentences in the pld [primary linguistic data P.W.] (so that the hypothesis fits her experience) but also generate further sentences that have not been encountered that do not belong to the target language. Without negative data, the child will have no opportunity to discover and correct any such mistakes.“ Cain, Mark J. 2016, *The Philosophy of Cognitive Science*, Cambridge: Polity Press
S.137/138, Cain bezieht sich auf: Pinker, S. 1989, *Learnability and Cognition: The Acquisition of Argument Structure*. Cambridge, MA: MIT Press und Brown, R. 1973, *A First Language: The Early Stages*, Cambridge, MA: Harvard University Press

Eine Beschränkung auf beobachtbares Auswahlverhalten als „Belegbasis“ führt zu einer extrem unterbestimmten Verhaltenstheorie. Wie oben dargestellt, geben „revealed-preference“ Ansätze im engeren Sinn keine Gründe an, aus denen gehandelt wurde, sondern repräsentieren lediglich beobachtbares Verhalten. Ein gegenteiliger Eindruck kann durch die Formalisierung von Entscheidungssituationen mit mehreren Optionen und mehreren Umweltumständen oder mehreren „Gegenspielern“ mit jeweiligen Optionen hervorgerufen werden. Bei hinreichend kohärentem Auswahlverhalten können repräsentierende Nutzen- und Wahrscheinlichkeitsfunktionen konstruiert werden. Im Fall einer Entscheidung unter Risiko wird für jedes Verhaltensergebnis ein „Nutzenwert“ geliefert und für jeden Umweltzustand ein „Wahrscheinlichkeitswert“ – so kann der Eindruck entstehen, dass Annahmen über konkrete kognitive Abwägungsprozesse getroffen werden und sich der Akteur auf Basis von Nutzenwerten, die er mit jeweiligen Wahrscheinlichkeiten gewichtet, entscheidet.

Dietrich und List kritisieren eine behavioristische Reduktion der Belegbasis und fordern eine Erweiterung:

“The enriched base might include novel choice situations, psychological data over and above choice behaviour, verbal reports, related social phenomena, and occasionally (for plausibility checks) even introspection. However, even if we fail to find a purely empirical criterion for picking out a unique correct theory, Occam’s razor principle would tell us to choose a theory which is ontologically not too rich, but also not too sparse, to explain our observations parsimoniously.”¹⁴³

Die experimentelle Verhaltensökonomik, die im Englischen irreführenderweise als „Behaviouralism“ oder „behavioural economics“ bezeichnet wird¹⁴⁴, ist durch eine entsprechende psychologische Methodenvielfalt gekennzeichnet und hat z.B. in der Form der „prospect theory“¹⁴⁵ von Daniel Kahnemann und Amos Tversky vielfache Modifikationen der ökonomisch verwendeten Entscheidungstheorie hervorgebracht (s.u.). Dietrich und List

¹⁴³ Dietrich, Franz / List, Christian 2016, Mentalism versus behaviourism in economics: a philosophy-of-science perspective. In: *Economics and Philosophy*, 32 (2). S. 249-281. ISSN 0266-2671, S.25

¹⁴⁴ “Behaviourism should not be conflated with behavioural economics, which emphasizes the need for economic models to incorporate insights from psychology (e.g., Camerer et al. 2004). Arguably, the name ‘behavioural economics’ is slightly misleading; ‘psychological economics’ would be more appropriate.” Ebd. S.3 FN3; Dietrich und List verweisen auf: Camerer, C. F. / Loewenstein, G. / Rabin, M. 2004. *Advances in Behavioral Economics*, Princeton: Princeton University Press

¹⁴⁵ Kahnemann, Daniel / Tversky, Amos 1979, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica* 47, No. 2, S.263-291

betonen, dass unabhängig von einer erweiterten Belegbasis zwischen Belegbasis und ontologischen Verpflichtungen unterschieden werden muss. Aus wissenschaftstheoretischer Sicht sei es legitim, Annahmen über Entitäten in etablierten wissenschaftlichen Theorien auch dann „realistisch“ zu deuten, wenn keine direkten empirischen Belege verfügbar seien. Dietrich und List verdeutlichen dies an den ontologischen Verpflichtungen der Arithmetik und der Teilchenphysik:

“... consider the standard theory of particle physics, which offers a unified theory of electromagnetic, weak, and strong nuclear interactions, while still leaving out gravity. Just as the natural numbers are a common presence in any model of Peano arithmetic (standard or non-standard), so certain kinds of elementary particles can be found in any non-trivial model of the standard theory of particle physics, such as quarks, leptons (of which electrons are special cases), and different kinds of bosons. Most of these have also been experimentally identified, using instruments such as the Large Hadron Collider at CERN, Switzerland, but at least until recently the Higgs boson remained empirically undiscovered. The theory has always been logically committed to its existence, however, since the theory could not be true without it.”¹⁴⁶

Aus einer naturalistischen Sicht auf ontologische Bestimmungen¹⁴⁷ lege man sich im Rahmen einer wissenschaftlichen Theorie auf die Existenz bestimmter Entitäten, ohne die entsprechende Theorien nicht wahr sein könnten, auch dann fest, wenn diese angenommenen Entitäten nicht direkt empirisch zugänglich sind. Wissenschaftsgeschichtlich hat sich, z.B. aufgrund technischer Innovationen oder neuer Experimentaldesigns, der empirisch zugängliche Bereich enorm ausgedehnt. Dies ist ein Grund dafür, dass die rigiden Festlegungen eines ontologisch verstandenen Behaviorismus überholt sind. Aber selbst bei einer prinzipiellen Unmöglichkeit direkter Beobachtung kann man auf Basis indirekter Belege legitimerweise ontologische Existenzannahmen treffen.

Dietrich und List argumentieren, dass selbst methodisch eingeschränkte Entscheidungstheorien, die beobachtbares Auswahlverhalten als epistemischen Zugang haben, sich implizit auf die Existenz mentaler Entitäten festlegen bzw. eine solche Festlegung zumindest nahelegen:

¹⁴⁶ Dietrich / List 2016 A.a.O. S.15

¹⁴⁷ „naturalistic attitude towards ontological questions“ Ebd. S.16

“...our best economic theories of individual decision making are certainly committed to certain relations or functions that formally play preference-or-belief roles. From the standpoint of a naturalistic ontological attitude, these can then be taken to correspond to real relations or functions playing such roles. And since playing those roles is indicative of mental states, we should, at least provisionally, treat the ‘mental-state relations or functions’ posited by our theories as corresponding to real mental states of the agents in question.”¹⁴⁸

Dietrich und List gehen davon aus, dass in ökonomischen Entscheidungstheorien „mentale Zustände“ zugeschrieben werden, dass aber zwei Lesarten dieser Zuschreibung unterschieden werden müssen:

“But what is the status of the ascribed mental states, as formalized by objects such as preference orderings, utility functions, and subjective probability functions? Are they (1) mere re-descriptions of behavioural patterns and perhaps instrumentally useful constructs for organizing and making sense of empirical regularities, or are they (2) representations of real mental or psychological phenomena, no less existent in the world than the (also not directly observable) electrons, neutrinos, and electromagnetic fields postulated in the natural sciences?”¹⁴⁹

Dietrich und List sprechen sich für den ontologisch-realistischen Status mentaler Zustände aus. Aus Sicht eines behavioristischen „revealed-preference“ Ansatzes kann eingewendet werden, dass durch Präferenzordnungen, Nutzenfunktionen oder subjektive Wahrscheinlichkeitsfunktionen nicht einmal dem Worte nach „mentale Zustände“ zugeschrieben werden. Generell würde die erste Lesart aber Zustimmung finden. In Bezug auf die realistische Deutung von Dietrich und List stellt sich die Frage, auf welche Weise mentale Zustände denn existieren. Alltagspsychologisch kann man davon sprechen, dass Personen mentale Zustände wie Überzeugungen und Wünsche in dem Sinne haben, dass sie bei allen wechselseitigen Bezügen eine gewisse Eigenständigkeit haben – sie gehen nicht in ihren kausalen Rollen auf.

Im obigen Zitat sprechen Dietrich und List von Präferenz- oder Überzeugungsrollen, die von Relationen oder Funktionen, gemeint scheinen Präferenzrelationen oder Nutzenfunktionen, gespielt werden. Sie bestimmen an anderer Stelle diese Rollen folgendermaßen:

¹⁴⁸ Ebd. S.21

¹⁴⁹ Ebd. S.2

“Mental states are, at least in part, states that play a certain role for an agent. Beliefs, for example, play the role of representing certain features of the world from the agent’s perspective, and preferences play the role of motivating the agent’s actions [...]. *Functionalism* is the view that what makes something a mental state is simply that it plays the relevant role.”¹⁵⁰

Zur Beantwortung der Frage, inwiefern die zugeschriebenen „mentalen Zustände“ tatsächlich mental sind, beziehen sich Dietrich und List auf den Funktionalismus. Mentale Zustände werden dort als funktionale Zustände bestimmt, die letztlich durch kausale Beziehungen zu organismusexternen und –internen anderen Zuständen individuiert werden. Mentale „Repräsentationen“, die nach Fodor in einer „Sprache des Geistes“ verfasst sind und in computationalen Relationen stehen, sind bei menschlichen Akteuren durch physiologische Prozesse und Zustände im Gehirn realisiert¹⁵¹. Eine in der deutschen Sprache explizit formulierte Überzeugung wie „Der Goldpreis wird im nächsten Jahr steigen“ steht in vielen Relationen zu anderen Überzeugungen, z.B. der Überzeugung, dass im nächsten Jahr noch mit Gold gehandelt wird, und kann in Kombination mit einem Wunsch nach Gewinn unter entsprechenden Voraussetzungen in einer Relation zu einer Absicht und gegebenenfalls einer motorischen Aktivität, dem Kauf von Gold, stehen. Den semantisch und rational nachvollziehbaren Relationen müssten gemäß des Funktionalismus Fodors funktionale Relationen zwischen „token“ einer angenommenen Sprache des Geistes entsprechen – über diese funktionalen Relationen sollen sowohl Modus (z.B. Überzeugung, Wunsch, Absicht) als auch Gehalt mentaler Zustände individuierbar sein. Prinzipiell lassen sich funktionale Relationen dabei in verschiedenen physikalischen Medien realisieren – Fodor unterscheidet hier bekanntermaßen zwischen syntaktischen Relationen auf Softwareebene¹⁵² und einer

¹⁵⁰ Ebd. S.20

¹⁵¹ Cain verdeutlicht Fodors Annahmen: „According to Fodor, propositional attitudes are computational relations to representations that are realized in the brain. The representations involved here belong to a language, the language of thought (LOT for short). For Fodor, this is not a natural language such as English... but, probably, one that is shared by all humans in being part of our distinctively human biological endowment. Hence, for example, believing that Paris is beautiful in the spring involves standing in the computational relation constitutive of a belief to a token of the LOT analogue to the English sentence ‘Paris is beautiful in the spring’.” Cain 2016 A.a.O. S.34

¹⁵² „A classical computer is a machine that takes structured language-like symbols as input and produces structured language-like symbols as output. This input-output profile is mediated by the application of rules which collectively constitute the program that the machine runs. The application of the symbol-manipulating rules – the running of the program – is a mechanical process in that it does not require any intelligence or creativity on the part of the machine.” Ebd. S.25/26m

implementierenden Hardware. Cain gibt in Anlehnung an Schiffers Redeweise von „mentalen Boxen“ folgendes anschauliches Beispiel:

“For example, suppose I desire a bottle of elderflower pressé and belief that there is a bottle of elderflower pressé in the fridge. The computational mechanisms that access the relevant LOT [language of thought P.W.] sentences in my belief and desire boxes will generate a token of the LOT analogue of ‘I go to the fridge to get a bottle of elderflower pressé’ that is placed in my intention box. This sentence in the intention box is subsequently processed in such a way as to cause me to go to the fridge.”¹⁵³

Dietrich und Lists legen nahe, dass ökonomische Entscheidungstheorien sich ontologisch auf die Existenz funktionaler Zustände in diesem Sinne festlegen. Nach ihnen verweisen Nutzenfunktionen auf motivierende Wünsche und subjektive Wahrscheinlichkeitsfunktionen auf Überzeugungen, die dann ihrerseits in den entsprechenden funktionalen Rollen aufgehen sollen. Sie sprechen sich im weiteren Verlauf gegen eine explanative Reduktion auf neuronale Prozesse aus. Supervenienzbeziehungen zwischen mentalen und physiologischen Eigenschaftsfamilien rechtfertigen als solche keinen explanativen Reduktionismus. Aus pragmatischen Gründen seien Erklärungsperspektiven mit verschiedenem Abstraktionsgrad unverzichtbar. Hier sollen die differenzierten Debatten aus der Philosophie des Geistes, z.B. in Bezug auf die Vereinbarkeit von Funktionalismus und Konnektivismus oder die Möglichkeiten theoretischer Reduktion, nicht thematisiert werden. Generell sprechen sich Dietrich und List für eine realistische Ontologie in Bezug auf mentale Zustände und Ereignisse aus. Mentale Zustände werden als funktionale Zustände angesehen, die im Innern des Menschen zu verorten sind. Eine ökonomische Entscheidungstheorie, die Dietrich und List als eine wissenschaftliche Rekonstruktion „der“ Alltagspsychologie ansehen¹⁵⁴, sollte

¹⁵³ Ebd. S.34 / 35; Margolis/Laurence argumentieren für eine repräsentationale Theorie des Geistes und einen entsprechendes psychologisches Verständnis von Begriffen, das u.a. dazu verhelfen soll, begrifflich verfasste Gründe als Ursachen ansehen zu können: „Why did Sue reach for the glass of wine? Because she *wanted* some wine and she *believed* that the glass contained wine. But how do these thoughts—*Sue’s wanting some wine, Sue’s believing the glass contains wine*, etc.—translate into her actually obtaining the wine? RTM [Representational Theory of the Mind P.W.] is able to explain this by its appeal to computations over structured representations that depict what Sue wants and the situation that she finds herself in. As a result, RTM shows how the causally efficacious states that guide our behavior can be identified with the reasons that are responsible for that behavior. This is no small payoff and, together with the account of productivity, it provides considerable motivation for adopting the Psychological View of concepts.” Margolis, Eric / Laurence, Stephen 2007, *The Ontology of Concepts—Abstract Objects or Mental Representations?*, in: *NOUS* 41:4 (2007) S.561–593, S.564

¹⁵⁴ “Setting aside technicalities, the logic underlying this explanation is very similar to the logic underlying folk-psychological reasoning with its ascription of beliefs and desires to explain behaviour. Economic decision theory can thus be seen as a more sophisticated and scientific reconstruction of folk psychology.” Dietrich / List 2016 A.a.O. S.2

Bezug auf diese kognitionswissenschaftlich erforschten mentalen Entitäten nehmen. Verhaltensökonomische Experimente, in denen z.B. die Bedeutsamkeit von Ankerpunkten und „Framing“ bei der Wahrnehmung von Optionen erforscht wird, sind entsprechend ein Bestandteil einer psychologisch realistischen ökonomischen Entscheidungstheorie.

Wie angedeutet sprechen sich Dietrich und List gegen eine reduktionistische Neuroökonomik aus. Eine erweiterte Belegbasis kann ihrer Meinung nach aber auch neuroökonomische Daten sowie die etablierten Beobachtungen von Auswahlverhalten umfassen, solange mental-kognitives Belegmaterial nicht ausgespart wird. Interessanterweise beziehen sich Dietrich und List in ihrer Zurückweisung eines reduktiven neuroökonomischen Standpunktes auf die Argumentation von Dennett:

“As Daniel Dennett (1987) has argued, we explain the behaviour of certain organisms in terms of their mental states and not in terms of complicated physical processes – thereby taking an ‘intentional’ rather than ‘physical stance’ towards those organisms – precisely because this is the level of explanation most suited for the explanatory purpose at hand.”¹⁵⁵

Auf Dennetts Auffassung mentaler Zustände bezieht sich auch Don Ross, der sich aber entgegen Dietrich und List für eine stärker „behavioristisch-orientierte“ Ökonomik, die in ihrer Grundausrichtung kaum einen Bezug zu kognitionspsychologischen Forschungen aufweist, ausspricht. Um die Gegenposition von Ross nachvollziehen zu können, ist zunächst sein Bezug auf Dennetts intentionalen Standpunkt zu klären.

4.4. Don Ross Philosophie der Ökonomik und seine Bezugnahme auf Dennetts intentionale Einstellung

Welche Perspektive sollte man einnehmen, um etwas, z.B. die Bewegungen eines Körpers, erklären und prognostizieren zu können? Ein Kriterium für die Perspektivenwahl besteht darin, welche Mustererkennung durch die Perspektive ermöglicht wird. Lassen sich z.B. Regelmäßigkeiten der Körperbewegungen erkennen, können Ursachen für Bewegungsänderungen erfasst werden, zeigen sich vielleicht sogar gesetzesartige Zusammenhänge? Abhängig von der Feinkörnigkeit der Perspektiven können potentiell

¹⁵⁵ Ebd. S.28 Dietrich / List beziehen sich auf: Dennett, Daniel 1987. The Intentional Stance. Cambridge/MA: MIT Press.

Muster auf verschiedenen Ebenen erkannt werden. Dennett unterscheidet drei Perspektiven: den physikalischen Standpunkt, den Design-Standpunkt und den intentionalen Standpunkt.

Physikalische Erklärungen beziehen sich auf diejenigen physikalischen Erklärungsfaktoren, die abhängig von dem jeweiligen Wissenschaftsstand in den Blick geraten, z.B. Elektronen, Protonen, Neutronen oder die Grundkräfte der Physik. Eine physikalische Erklärung der Funktionsweise eines Schachcomputers wäre extrem kompliziert und zeitintensiv. Durch die „Design-Perspektive“ kommen nach Dennett dagegen Erklärungsfaktoren auf einer abstrakteren Ebene in den Blick, die eine aus pragmatischer Sicht verhältnismäßig leicht zugängliche Erklärung ermöglichen – so kann auf Programmalgorithmen Bezug genommen werden. Aus der intentionalen Perspektive kann man dem Schachcomputer mentale Zustände zuschreiben, z.B. den Wunsch zu gewinnen und Überzeugungen über regelkonforme Züge und die Position der Schachfiguren¹⁵⁶. Diese Zuschreibungen ermöglichen nach Dennett komplexitätsreduzierte Erklärungen und Prognosen des „Verhaltens“ des Schachcomputers, deren pragmatische, instrumentelle Vorteilhaftigkeit kaum zu bezweifeln ist. Ein vieldiskutierter Streitpunkt ist der ontologische Status der jeweils zugeschriebenen mentalen Zustände: Haben Schachcomputer wirklich mentale Zustände oder handelt es sich dabei nur um eine metaphorische Redeweise, die instrumentell sinnvoll ist? Sollte man nicht intentionale Systeme untereinander abgrenzen, z.B. unter Berücksichtigung höherstufiger intentionaler Einstellungen oder sozialer Bezüge auf Normdurchsetzung¹⁵⁷? Ebenfalls umstritten ist, inwiefern Dennetts Ansatz, von Margolis und Laurence als „interpretivistisch“ und „neo-behavioristisch“ bezeichnet, eine berechtigte Kritik an Ansätzen einer repräsentationalen Theorie des Mentalen darstellt. Hier geht es unter anderem um den Stellenwert bewusster Denk- und Handlungsprozesse, Abweichungen von Common-Sense-Zuschreibungen mentaler Zustände oder die Möglichkeit der Zuschreibung gleicher

¹⁵⁶ “Consider chess-playing computers, which all succumb neatly to the same simple strategy of interpretation: just think of them as rational agents who want to win, and who know the rules and principles of chess and the positions of the pieces on the board. Instantly your problem of predicting and interpreting their behavior is made vastly easier than it would be if you tried to use the physical or the design stance.” Dennett, Daniel 2001, *Intelligent Agent Architecture*, in: Wilson, Robert A. / Keil, Frank C., *The MIT Encyclopedia of the Cognitive Sciences*, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press, S.413

¹⁵⁷Vgl. “A more elaborately defended version is Robert Brandom’s attempt to distinguish ‘simple intentional systems’ (such as all animals and all existing artifacts, as well as subpersonal agencies or subsystems) from ‘interpreting intentional systems,’ in *Making it Explicit* (Brandom 1994). Brandom argues that only social creatures, capable of enforcing norms, are capable of genuine belief. An alternative is to turn the issue inside out, and recognize that the ‘true’ cases are better viewed as limiting cases, extreme versions, of an underlying common pattern.” Dennett, Daniel, *Intentional Systems Theory* 2009, in: Beckermann, Ansgar / McLaughlin, Brian P. / Walter, Sven (Hg.), *The Oxford Handbook of Philosophy of Mind* S.345

Überzeugungen trotz verschiedener „Repräsentationen“.¹⁵⁸ Margolis und Laurence kritisieren an Dennetts Position unter anderem, dass ein Interpret mit eigenen mentalen Zuständen zirkulärerweise vorausgesetzt wird und dass eine (epistemische) Beschränkung auf Verhaltensmuster, auch bei Rationalitätsunterstellungen, radikal unterbestimmt sei.

“What generates the indeterminacy is that individual beliefs and desires don’t come with their own distinctive behavioral patterns and hence that the object of interpretation must be entire sets of propositional attitudes (as Dennett happily acknowledges). The problem is that vastly different propositional attitude sets are bound to be consistent with the same pattern of behavior so long as appropriate adjustments are made within an interpretation. For example, two people can do different things even if they have the same operative desire so long as they believe different things about how to get what they want. Similarly, two people can do the same thing even if they have different desires so long as they have appropriate compensating beliefs.”¹⁵⁹

Dennett betont gegen den Vorwurf, intentionale Zustände seien in seinem Ansatz nur instrumentell nützliche Fiktionen, dass intentionale Zustände genau dann real sind, wenn sie eine verlässliche Verhaltensvorhersage des jeweiligen Systems, seien es Menschen, Tiere, subpersonale Akteure, Organismen oder Roboter, ermöglichen.

“Anything that is usefully and voluminously predictable from the intentional stance is, by definition, an intentional system”¹⁶⁰

Entscheidend ist, dass Zuschreibungen intentionaler Zustände keine Zuschreibungen „innerer Zustände“, etwa in Form neurophysiologisch realisierter, funktionaler Rollen, sind. Der intentionale Standpunkt ist, abgesehen von Einschränkungen über physikalisch prinzipiell Mögliches, neutral gegenüber der inneren Verfasstheit intentionaler Systeme:

“The intentional stance is thus a theory-neutral way of capturing the cognitive competences of different organisms (or other agents) without committing the investigator to overspecific hypotheses about the internal structures that underlie the competences.”¹⁶¹

¹⁵⁸ Vgl. Margolis/Laurence 2007 A.a.O.

¹⁵⁹ Ebd. S. 579

¹⁶⁰ Dennett, Daniel 2009, A.a.O. S.339

¹⁶¹ Ebd. S.344

Intentionale Zustände sind in einem (schwachen) Sinn real, wenn mit ihrer Hilfe reale Muster erkannt werden können, die zu Erklärungs- und Prognosezwecken herangezogen werden können. Es liegt dann ein reales Muster in „Datensätzen“ vor, wenn zu dessen Beschreibung weniger Informationen nötig sind als zu einer kleinteiligeren Beschreibung, z.B. auf physikalischer Ebene¹⁶². Die Beschreibung von Mustern auf einer abstrakteren Ebene ist einerseits riskanter, da kleine Abweichungen vernachlässigt werden, andererseits werden effizientere, ressourcensparende Erklärungen möglich. Das Erkennen bestimmter Verhaltensmuster ist nach Dennett zwar davon abhängig, dass man eine bestimmte Perspektive einnimmt. Dies bedeutet aber nicht, dass die entsprechenden Muster eine perspektivische Konstruktion sind – die Muster sind real, insofern sie die angedeuteten Bedingungen einer Datenkompression erfüllen¹⁶³.

Durch die Zuschreibung intentionaler Zustände wird im Erfolgsfall ein Muster im Verhalten erkennbar. Im vereinfachten Fall der Zuschreibung eines Überzeugungs-Wunsch-Paares soll durch diese Zuschreibung ein beobachtbares Verhalten rationalisiert werden – zugleich basiert die Zuschreibung konkreter Überzeugungs-Wunsch-Paare selbst auf beobachtbaren Verhaltensmustern, z.B. Reaktionen auf bestimmte äußere Umstände.

Don Ross scheint einerseits mentale Zustände mit Verhaltensmustern zu identifizieren, andererseits bezeichnet er sie als „virtuelle Zustände“, die dennoch (in Dennetts Sinn) real sind:

“My neighbor’s belief that conscientiousness is obligatory and incompatible with drinking and driving is a pattern in his behaviour that an observer must identify if they want to successfully predict his responses when people at the party offer him drinks. But by hypothesis this belief is not an occurrent state in his brain. It is a relationship between him and a social environment structured by norms and mutual expectations. Thus the belief is a kind of virtual state. Being virtual is not a way of being fictitious; it

¹⁶² Vgl. Zawidzki, Tadeusz 2007, Dennett, Oxford: Oneworld Publications, S.31ff; Vgl. Ross, Don 2007, Rainforest Realism, in: Ladyman, James / Ross Don et al., Every Thing Must Go: Metaphysics Naturalized, Oxford: Oxford University Press, S.202: „A ‘real’ pattern, Dennett argues, must admit of capture using a smaller number of bits of information than the bit-map transcription of the data from which the pattern could be computed.”

¹⁶³ Vgl. Zawidzki 2007 A.a.O.: “According to Dennett, if a set of data cannot be compressed, then it does not contain a real pattern.” S.145; “... biologists would miss comparably indispensable real patterns if they did not assume that biological structures are adaptive, i.e., designed by natural selection to help the replication of genes that code for them.” S.151 “Psychologists would miss comparably indispensable real patterns if they did not assume that humans and other animals engage in rational behaviour, aimed at satisfying desires, in the light of beliefs they have about the world. And persons would miss comparably indispensable real patterns if we did not treat others as freely deciding on courses of action, in the light of consciously contemplated beliefs and desires.” S.151

is a way of being real. If one needs to track a pattern in order to explain and predict actual events, that pattern is real.”¹⁶⁴

An anderer Stelle beschreibt Ross mentale Zustände als „interface pattern“ – als eine Art Verbindungsmuster – zwischen „Gehirnen“ und „sozial verbundenen Menschen“:

“Just as economic agency denotes an interface pattern between minds and markets, so the mind itself, as understood by externalists, is an interface pattern that describes systematic relationships between brains and socially related people”¹⁶⁵

Auch wenn die Formulierungen recht vage sind, wird doch deutlich, dass Ross mit Dennett annimmt, dass mentale Zustände keine inneren, psychologisch-kognitiv erforschbaren Zustände sind, sondern sozial zugeschriebene, auf Verhaltensmustern beruhende und zugleich weitergehende Verhaltensmuster erklärende, externe Zustände. Ross selbst bezeichnet diese Position als „intentional stance functionalism“¹⁶⁶. Die Einnahme des intentionalen Standpunktes ermöglicht es, individuelles Verhalten zu koordinieren, vorausgesetzt die konkreten Musterzuschreibungen und damit Verhaltensdeutungen nähern sich wechselseitig an.

Mentale Zustände sind nach Ross nicht deshalb in direktem Bezug zu Verhaltensmustern bestimmt, weil eine vermeintliche „black box“ nicht beobachtungszugänglich ist – hier läge der von Dietrich und List beklagte Fehlschluss von methodischer Belegbasis auf ontologische Festlegungen vor -, sondern weil sie keine inneren Zustände sind.

Eine Rekonstruktion der alltäglichen Praxis der Zuschreibung mentaler Zustände zu einer Person A legt nahe, dass zumindest das Vorliegen bewusster innere Vorgänge „in“ Person A keine notwendige Bedingung für entsprechende alltägliche Zuschreibungen ist. Personen werden in der Regel sehr große Überzeugungsmengen zugeschrieben, darunter auch solche Überzeugungen, die eine Person aus Sicht der zuschreibenden Personen wahrscheinlich nicht explizit, bewusst gedacht hat. Ross vertritt mit Dennett aber eine weitergehende Position in Hinblick auf den Status mentaler Zustände. Die Wahrheit mentaler Zuschreibungen beruht nach Ross nicht darauf, dass vermeintlich korrespondierende psychische Zustände in dem jeweiligen Akteur existieren, sondern dass beobachtbare Verhaltensmuster vorliegen.

¹⁶⁴ Ross, Don 2014, *Philosophy of Economics*, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, S.247/248

¹⁶⁵ Ebd. S.242

¹⁶⁶ Ross, Don 2005, *Economic Theory and Cognitive Science*, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press, S.35

Hier zeigt sich eine große Nähe zu den Thesen eines logischen Behaviorismus (s.o.), die Zawidzki folgendermaßen bestimmt:

„According to logical behaviourists, one could think that neuroscience or psychology are relevant to the philosophical study of the mind only if one were in the grip of this Cartesian myth. The myth leads one to expect that the scientific study of persons' innards, and especially their brains, will reveal their conscious minds, containing their true, heretofore concealed thoughts and wishes. But this is at odds with the logical behaviourist analysis of our language about the mind. On this understanding, there are no hidden mental states waiting to be discovered within persons. The mental is on display, for all to see in patterns of publicly observable behaviour.“¹⁶⁷

Auf die Schwächen des logischen Behaviorismus wurde oben bereits hingewiesen. Ross könnte darauf verweisen, dass durch beobachtbare Verhaltensmuster keine definitiv notwendigen und zusammen zugleich hinreichenden Bedingungen genannt werden, sondern „nur“ hinreichende Bedingungen für Zuschreibungen von zusammenhängenden mentalen Zuständen. Aus „alltagspsychologischer“ Sicht im weiten Sinne sprechen einige Faktoren dagegen: Akteure können lügen, sich verstellen oder sich nichts anmerken lassen; für viele Zuschreibungen mentaler Zustände, insbesondere von Überzeugungen, gibt es nur sehr eingeschränkt beobachtbare Verhaltensmuster – Zuschreibungen wären extrem unterbestimmt (s.o.); die Bestimmung eines mentalen Zustandes über Verhaltensmuster scheint bereits das Vorliegen anderer mentaler Zustände vorauszusetzen usw.

Auf diese „alltagspsychologischen“ Einwände kann unter anderem entgegnet werden, dass intentionale Zustände¹⁶⁸ im Rahmen eines „intentional stance functionalism“ schlicht anders bestimmt werden. Der Ansatz stellt in einer Hinsicht eine Revision der alltagssprachlichen Verwendungsweise dar - dies wird besonders offensichtlich bei Dennetts Zuschreibung von mentalen Zuständen zu Bakterien oder Robotern. Durch Verweis auf diese revisionistische Begriffsbestimmung kann Einwänden begegnet werden, die mentale Zustände auch unabhängig von beobachtbaren Verhaltensmustern als zuschreibbar ansehen – es liegt ein anderer Begriff mentaler Zustände vor.

In Bezug auf den konkret zugeschriebenen Gehalt ist unklar, inwiefern die Perspektive eines „intentional-stance-functionalism“ von alltäglichen, lebensweltlich basierten Zugängen

¹⁶⁷ Zawidzki 2007 A.a.O. S.26

¹⁶⁸ Nicht alle mentalen Zustände sind intentional.

differiert. Ross betont den sozialen, interpretativen Charakter der Zuschreibungspraxis und nimmt an, dass in dieser Praxis diejenige semantische Feinkörnigkeit erreicht wird, die für die Prognose von Verhaltensmustern effizient ist:

„Natural selection could explain why our subject has beliefs about anything, and then social facts would do all the work in explaining why some of these beliefs are (truly) about elephants, rather than just large animals. Her belief is a belief about, specifically, elephants, because attributing that belief – not just a belief about large animals, but also not a belief packed with biological distinctions she doesn't draw – predicts her behavioral pattern with maximum efficiency. This is because “elephants in roads” gets at the semantic grain around which the community of explainers and predictors has historically converged and that's the whole (relevant) fact for intentional stance characterization. Don't ask which facts about her brain make “elephant” a better description than “large animal” because none do. Refine intentional attributions not by drilling down, but by going wide – into the social environment and into biological and cultural history. Intentional stance functionalism holds propositional attitudes to be real not as descriptions of patterns of brains, but as descriptions in patterns of social communication.”¹⁶⁹

Ross scheint anzunehmen, dass neben biologisch-evolutionären Faktoren kulturelle Selektionsprozesse dazu führen, dass sich diejenigen inhaltlichen Zuschreibungen durchsetzen, die eine effiziente Prognose ermöglichen. An anderer Stelle verweist er auf trianguläre Interpretationsprozesse, die eine Individuierung von intentionalen Zuständen leisten sollen. Inwiefern die Hypothese prognostischer Effizienz aufrechterhalten werden kann, ist letztlich eine empirische Frage. Hier soll lediglich die inhaltliche Nähe zu alltagspsychologischen Zuschreibungen betont werden: Bei aller Betonung einer behavioristischen Perspektive und der entsprechenden Kritik am „Internalismus“ scheinen kaum Unterschiede in Bezug auf aus alltäglicher Sicht zugeschriebene Gehalte zu bestehen. Alltäglich zugeschriebene Überzeugungen und Wünsche könnten in ökonomischen Modellen verwendet werden, auch wenn im Hintergrund eine spezielle Philosophie des Geistes stehen würde, laut der mentale Zustände einen „virtuellen“, schwach realen ontologischen Status haben, der nach Ross grundsätzlich mit einem wissenschaftlichen Weltbild kompatibel ist – Ross spricht in diesem Zusammenhang von einer Skalenrelativität der Ontologie: Abhängig von der angelegten Skala, der „Messperspektive“, können vorstellungsunabhängig existierende, reale Strukturen sichtbar werden. Ross betont, dass es eine empirische und keine

¹⁶⁹ Ross, Don 2005 A.a.O. S.61

begrifflich zu lösende Frage ist, inwiefern die „intentionale“ Perspektive naturalistisch „gerechtfertigt“ – nach Ross kein Widerspruch – werden kann. Dass Menschen in ihrer alltäglichen Interpretationspraxis intentionale Zuschreibungen vornehmen, ist für Ross als solches kein Grund intentionale Zustände als real anzusehen – eliminativistische Positionen sind letztlich nur empirisch kritisierbar. Ross bestimmt reale Muster folgendermaßen:

„To be is to be a real pattern, and a pattern is real if

- (i) It is projectible under at least one physically possible perspective and
- (ii) It encodes information about at least one structure of events or entities S where that encoding is more efficient, in information-theoretic terms, than the bit-map encoding of S, and where for at least one of the physically possible perspectives under which the pattern is projectible, there exists an aspect of S that cannot be tracked unless the encoding is recovered from the perspective in question.”¹⁷⁰

Ross Naturalismus zeigt sich daran, dass jedes reale Muster mit physikalisch möglichen Perspektiven kompatibel sein muss. Gegen anthropozentrische Begründungen für die Realität intentionaler Muster betont er die oben angedeuteten Bedingungen einer effizienten Datenkompression, die Muster jenseits einer 1:1 Abbildung physikalischer Sachverhalte sichtbar macht. Die Philosophie der Ökonomik von Ross ist durch die Annahme geprägt, dass ein relativ eigenständiger Gegenstandsbereich der Ökonomik durch die intentionale Perspektive sichtbar wird.

Ross argumentiert für den obigen Externalismus vor dem Hintergrund verhaltens- und neuroökonomischer Herausforderungen an die Ökonomik. Angesichts der Vielzahl experimentell nachgewiesener Verstöße individueller Akteure gegen Axiome der klassischen Entscheidungstheorie scheint es naheliegend, diese Entscheidungstheorie psychologisch realistischer zu gestalten. Dietrich und List argumentieren für diese psychologische Erweiterung und versuchen den Nachweis zu erbringen, dass sich auch eine stark an beobachtbarem Auswahlverhalten orientierte Ökonomik implizit auf reale mentale Entitäten festlegt. Diese mentalen Entitäten werden als „interne“ aufgefasst – daher sehen sie Kognitionswissenschaft und nicht-reduktive Neurowissenschaften als geeignet an, diese inneren mentalen Zustände, aus denen annahmegemäß gehandelt wird, zu untersuchen. Nach Ross sind mentale Zustände dagegen soziale Zuschreibungen, die auf realen Verhaltensmustern basieren und ihrerseits das Erkennen realer Verhaltensmuster ermöglichen.

¹⁷⁰ Ross, Don 2007 A.a.O. S.226

Ross argumentiert auf diese Weise für den „revealed-preference“ Ansatz. Präferenzen sind keine psychologischen Entitäten¹⁷¹.

Bisher wurde auf der Ebene individueller Akteure argumentiert. Auf dieser Ebene zeigten sich aber gerade die Verstöße gegen das axiomatische Gerüst, die ein Grund für die Etablierung von Verhaltensökonomik und Neuroökonomik waren. Diese Verstöße auf individueller Ebene sind nach Ross aber nicht geeignet, den seit Samuelson klassischen Ansatz offener Präferenzen¹⁷² zu falsifizieren. Ökonomen dieser Richtung verwenden einen anderen Begriff der Wahl (choice) als Psychologen: Eine Wahl in ökonomischer Hinsicht zeigt sich nach Ross in Verhaltensmustern auf aggregierter Ebene, die als Reaktion auf institutionelle Anreize im weiten Sinne modellierbar sind; Wahlverhalten sei eine statistisch bestimmbare Verhaltensänderung in Abhängigkeit von Anreizwechseln – in diesem Sinne wählen auch Tiere bzw. Tierpopulationen oder modelltheoretische „Zero-intelligence-Trader“.

“The psychologist’s idea of choice descends from a culturally familiar folk construct generally thought to lie within everyone’s unreflective personal acquaintance. By contrast, the economist’s concept of choice refers to abstract sensitivity of behavioral patterns to changes in incentives, typically at the statistical level of populations. It is reasonable to regard this abstract idea as the basic subject matter of economics.”¹⁷³

Ross grenzt den ökonomischen Wahlbegriff¹⁷⁴ hier von alltagspsychologischen Wahlvorstellungen ab. Bei der Konzeptualisierung mentaler Zustände und Ereignisse hatte er sich einerseits auf die alltagspsychologische Intuition gestützt, dass wir „lebensweltlich“ bei Zuschreibungen mentaler Zustände keine bewussten, „inneren“ Zustände für die Wahrheit

¹⁷¹ Eine psychologisch-reduktive Bestimmung von Präferenzen könnte nach Ross folgende Form haben: „A person i has a preference $P(x): X = r > s$, where x ranges over states of affairs individuated by sentences in natural language, at time t , if and only if there is an identifiable neural state or event in i ’s brain at t that is the translation into the language of thought – that is, a neural theory of preference implementation – of a natural language sentence that states the proposition that i prefers r to s .” Ross, Don 2014 A.a.O. S.243

¹⁷² “Preference revelation in the sense of Samuelson (1947) is not – despite the suggestion unfortunately connoted by the phrase – behavioural indication of an inner mental state. Revealed preferences as Samuelson understood them are behaviours. In particular, they are patterns of behaviour consistent with representation by ordinal utility functions, and with distribution by agents of all of their resource investments over alternative feasible states of the world in conformity with the weak axiom of revealed preference.” Ross, Don 2013, Mäki’s Realism and the scope of economics, in: Lehtinen, Aki et al., Economics for Real. Uskali Mäki and the place of truth in economics, London / New York: Routledge, S.187

¹⁷³ Ross, Don 2011, Estranged parents and a schizophrenic child: choice in economics, psychology and neuroeconomics, in: Journal of Economic Methodology, Vol. 18, No. 3, September 2011, S.217–231, S.1

¹⁷⁴ Vgl. “In economics a behavioural pattern is chosen just in case it is influenced, through any kind of channel, by incentives. It is important to emphasize the use of the word ‘pattern’ here. Most economic choices are identified only statistically, as tendencies observed over runs of instances, usually in aggregated sets of agent responses observed across a population, when incentives change exogenously or are manipulated by an experimenter.” Ebd. S.222

entsprechender Zuschreibungen voraussetzen, andererseits läuft das schwache Kriterium für intentionale Systeme, durch intentionale Zuschreibungen erklär- und prognostizierbar zu sein, alltagspsychologischen Intuitionen zuwider. Ross sieht im „psychologischen“ Wahlbegriff eine gewisse Kontinuität zum alltagspsychologischen Begriff. Ross deutet dabei nur an, dass psychologisch insbesondere individuelle Entscheidungen und die diesen zugrundeliegenden kognitiven Prozesse untersucht werden. Abgesehen von einem durch seine naturalistische Grundhaltung eingeschränkten Psychologieverständnis, das sich in diesen Vorstellungen „psychologischer Wahl“ zeigt, verwendet Ross bei allen Bezugnahmen und Abgrenzungen auf eliminativistische Positionen auch einen vagen Begriff von Alltagspsychologie (folk psychology)¹⁷⁵. Inwiefern verhaltensökonomische Erkenntnisse über unbewusst ablaufende Wahrnehmungs-, Kategorisierungs- und Entscheidungsprozesse mit alltagspsychologischen Erklärungsmustern vereinbar sind, hängt von dem zugrundeliegenden Verständnis von Alltagspsychologie ab (siehe Kap. 6.4.). Vorab ist festzustellen, dass weder die verhaltens- oder neuroökonomisch angeführten Ursachen noch die ökonomisch im Sinne von Ross angeführten Anreizwechsel den normativen Status von Gründen haben, aus denen Personen handeln. Der ökonomische Wahlbegriff im Sinne von Ross hat keine Verbindung zu deliberativen Prozessen des Abwägens von Gründen. Eine Wahl auf Aggregationsebene kann nach Ross auch dann ökonomisch diagnostiziert werden, wenn keiner der individuellen Akteure sich einer Wahl bewusst oder überhaupt prinzipiell in der Lage wäre Optionen symbolisch zu repräsentieren.

Ross grenzt den „revealed-preference“ Ansatz von dem dargestellten psychologischen Behaviorismus ab und betont dagegen „begriffliche Entwicklungen“, ohne eine strikte begriffliche Teleologie zu unterstellen. Damit verweist er auf die angeführten Entwicklungen von Begriffen wie *Präferenz*, *Nutzen* oder *Interessen*. Ross sieht diese formalisierenden Begriffsentwicklungen freilich positiv – für ihn ist es ein Weg zu einer eigenständigen Ökonomik, mit starken Anleihen beim logischen Behaviorismus. Ross verortet die ökonomische Wahlkonzeption wie folgt:

“This conception of choice is not descended, in any interesting way, from the psychological understanding of choice processes. This point is easily obscured by presentations of revealed preference theory that stress its affinities with the radical behaviourism that dominated psychology at the time when Samuelson wrote his *Foundations of Economic Theory*. Though Samuelson of course found behaviourism

¹⁷⁵ Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 6.4.

congenial, revealed preference theory is not an application of a psychological doctrine to economics. In a more general sense it is indeed the opposite. Its roots lie in a process of conceptual development that had been underway for decades before 1947, going back through Hicks to Pareto, Fisher and Wicksteed, to eliminate psychological foundations from economics. This dynamic internal to the discipline reflected felt pressure to make economics a social science, which could arrive at conclusions by studying aggregate statistics and could ignore idiosyncrasies of individual consumers.”¹⁷⁶

Ross betont die Relevanz von institutionellen Strukturen oder sozialen „Gerüsten“ in dieser „sozialwissenschaftlichen“ Ökonomik. Institutionen kanalisieren Verhalten und können auf Aggregatebene zu stabilen Verhaltensmustern führen, die den axiomatischen Anforderungen entsprechen. Ross bezieht sich in diesem Zusammenhang auf experimentelle Untersuchungen von Vernon Smith, die zeigen, dass unter bestimmten Interaktionsregeln oder Marktdesigns effiziente Ergebnisse auch dann erzielbar sind, wenn die modellierten Akteure „kognitiv“ sehr eingeschränkt sind.

„In many experimental markets, poorly informed, error prone, and uncomprehending human agents interact through the trading rules to produce social algorithmus which demonstrably approximate the wealth maximizing outcomes traditionally thought to require complete information and cognitively rational actors.”¹⁷⁷

Hier soll nur angedeutet werden, dass Ross keine Marktgläubigkeit in dem Sinne vertritt, dass sich individuelle „Irrationalität“ im Wettbewerb ausgleichen würde oder Märkte immer effiziente Ergebnisse zeitigten. Märkte, als „Verarbeiter“ dezentral verorteter Informationen, z.B. über Knappheiten und Zahlungsbereitschaften, sind unterschiedlich ausgestaltbar. Je nach Marktdesign gelten unterschiedliche Regeln der Interaktion oder Zugangsberechtigungen, die entsprechende Auswirkungen auf Marktergebnisse haben. Ross kritisiert einen methodologischen Individualismus und weist darauf hin, dass sich Ökonomen in der Praxis in der Regel mit aggregierten Daten beschäftigen:

¹⁷⁶ Ross, Don 2011 A.a.O. S.221

¹⁷⁷ Smith, Vernon 1994, Economics in the Laboratory, in: Hausman, Daniel (Hg.) 2008, The Philosophy of Economics. An Anthology, S.340

„Most data that economists gather, analyze and model are aggregate data: market prices and volumes, or changes in rates or in rates of change of new hirings or asset purchases or patent applications or college loans or manufactured exports, etc.“¹⁷⁸

Diese aggregierten Daten werden und sollten nach Ross als Ergebnisse von Verhaltensmustern angesehen werden, die ihrerseits von jeweiligen Anreizen und deren Veränderungen auf Marktebene abhängen.¹⁷⁹

Ross Position ist äußerst komplex und stellenweise schwer zugänglich. Ross bezieht sich unter anderem auf die Philosophie des Geistes, Wissenschaftstheorie, Wirtschaftsgeschichte und Mikro- und Makroökonomik, um für einen speziellen Gegenstandsbereich der Ökonomik zu argumentieren, der durch die Perspektive offener Präferenzen sichtbar wird. Vor dem Hintergrund der Unterscheidung einer Gründe-Perspektive von einer Nicht-Gründe-Perspektive in Bezug auf wirtschaftliche Sachverhalte und Vorgänge ist die Position von Ross besonders interessant. Im Vorgriff auf die spätere Darstellung der Position Nida-Rümelins kann gesagt werden, dass Ross in vielen Punkten eine Gegenposition einnimmt: Ross vertritt einen strikten Naturalismus, für ihn gibt es kein Nebeneinander einer naturalistischen und einer normativen Perspektive des Raums der Gründe; Ross vertritt einen ontologischen Werts subjektivismus; für Ross sind alltägliche ontologische Annahmen weder für eine Bestimmung des Gegenstandsbereichs der Ökonomik noch für eine wissenschaftliche Ontologie relevant.

“... the human commonsense ontology is a nonsystematic set of evolved responses to pressures on our biological and cultural needs and purposes. Most of the truths about the universe are irrelevant to these needs and purposes, so it would be mysterious – a fact deeply in need of explanation – if our parochial schemes for carving up reality made a close match with ontological principles intended to be objective.“¹⁸⁰

Ross kritisiert entsprechend an einigen Stellen ökonomische Konzeptionen, die sich auf ein alltägliches Verständnis von „Wirtschaft“ beziehen: Es gehe nicht um Wohlstandsmehrung, individuelle menschliche Konsumenten oder Produzenten, generell nicht um menschliche Personen oder Unternehmen im alltäglichen Sinn. Wie beschrieben wird der intentionale Standpunkt bei Ross zur Mustererkennung auf „Populationsebene“ verwendet und gerade

¹⁷⁸ Ross 2014 A.a.O., S.237/238

¹⁷⁹ Vgl. Ebd. “What this means in practice is that economists take the variables to be sensitive changes in relative incentives – typically shifts in opportunity costs at the market level.” S.238

¹⁸⁰ Ross 2005 A.a.O. S.164

nicht zur Zuschreibung von Überzeugungen und Wünschen zu individuellen menschlichen Personen. Ross setzt die Ökonomik im Zuge seiner Kritik am methodologischen Individualismus in engen Bezug zur Soziologie, er spricht stellenweise sogar von einer Vereinheitlichung¹⁸¹. In diesem Kontext verweist Ross auf „Makro-Faktoren“ wie den demographischen Wandel und technologische Entwicklungsdynamiken, auf institutionelle Anreizsetzungen, soziale Strukturen¹⁸², sozialontologische Entitäten wie Unternehmen, Haushalte und Nationen¹⁸³ und soziale Präferenzbildungsprozesse, in denen die Präferenzen anderer bei der eigenen Präferenzbildung berücksichtigt werden.

Diese Faktoren sind mit einem alltäglichen Verständnis wirtschaftlicher Prozesse kompatibel. Abstrahiert von den technischen und begrifflichen Details zeigt sich hier ein „sozial“ erweitertes Ökonomikverständnis. Gegen einen überzogenen methodologischen Individualismus werden soziale Bedingungsverhältnisse und sozialstrukturelle Restriktionen angeführt. Ross naturalistische Perspektive verstellt den Blick auf die Normativität dieser sozialen Bedingungsverhältnisse – Aspekte wie Anerkennungsverhältnisse, soziale Freiheit oder Legitimitätserwartungen werden als solche nicht gesehen. Entsprechend kann deren Relevanz für wirtschaftliche Vorgänge nicht erkannt werden. Die aus naturalistischer Sicht bewusste Negation und nicht nur Ausblendung eines normativen Raums der Gründe hat ein verkürztes Ökonomikverständnis zur Folge.

Die naturalistische Perspektive auf ökonomische Vorgänge hat einen „verfremdenden“ Effekt. Scheinbare Selbstverständlichkeiten in Bezug auf das Wirtschaftsleben verlieren den Status des Offensichtlichen. Ein Fremd-Werden kann zu einem verbesserten Verständnis führen, wenn zuvor bestehende Eindimensionalitäten oder Verkürzungen erkannt werden. Ein reflektierter Prozess des Fremd-Werdens oder bewussten Fremd-Machens kann zu einer gehaltvolleren, kohärenteren Position führen, die Unterscheidungen trifft ohne strikt zu trennen oder sich zumindest die Aufgabe einer Integration stellt. Verfremdung kann auch in einer strikten Negation von Vertrautem bestehen - die gerechtfertigt sein kann, was unter

¹⁸¹ „Unifying Economics and Sociology“, Ross 2014 A.a.O. S.281ff; Vgl. Zu einem kurzen Überblick zum Stellenwert der Rationalwahltheorie in der Soziologie: Renn, Ortwin 2017, in: Kühler, Michael / Rütther, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler S.400-408; Renn weist auf Bereiche sozialen Handelns hin, die mit den Mitteln der „rational-choice“-Theorie nicht verständlich gemacht werden können. Darunter fallen Bereiche sozialen Handelns wie Vertrauen, Solidarität, Identität / Zugehörigkeit, Mitgefühl, Liebe und Freundschaft. Renn spricht mit Max Weber von sozialem Handeln als einem zentralen Gegenstandsbereich der Soziologie. Von Ross wird diese Ausrichtung der Soziologie vernachlässigt.

¹⁸² Vgl. „People are functions of the game they play, not the other way around.“ Ross 2005 A.a.O. S.380

¹⁸³ „And the agents that figure most commonly in applied economic models are not individual people but firms and households. In international economics the agents are usually governments.“ Ross 2014 A.a.O. S.298

anderem durch Bezug auf anderes Vertrautes zu prüfen ist. Ross distanziert sich in seiner Philosophie der Ökonomik von lebensweltlich vertrauten Zugängen zu Handlungen, mentalen Zuständen und generell zu ökonomischen Vorgängen. Diese Distanzierung versteht Ross nicht als strikte Negation in Bezug auf mentale Zustände, z.B. in Form des Eliminativismus, sondern als (natur-)wissenschaftlich gerechtfertigte Einklammerung. Lebensweltlich Vertrautes stellt als solches für Ross keine Rechtfertigungsbasis dar und kann nur unter wissenschaftlichem Vorbehalt in ein einheitliches Weltbild integriert werden¹⁸⁴. In Bezug auf die Erklärung wirtschaftlicher Vorgänge zeigt sich eine Verfremdung, in deren Rahmen lebensweltlich Vertrautes „kompatibel“ gemacht wird und plakativ ausgedrückt zwangsintegriert wird. Relativ einfache Erklärungsmuster werden bei Ross zumindest dem naturalistischen Anspruch nach in „wissenschaftlich“ honorige Formate überführt. Diese Überführung erfolgt mit abstraktem, technischen Vokabular, das mathematische Formalisierungen begünstigt und von stipulativen Definitionen geprägt ist. Wie oben beschrieben ist von Verhaltensmustern, zielverfolgenden Systemen, deren Bewegungsmuster als Maximierungsverhalten unter Restriktionen rekonstruierbar ist, oder alternativen Ressourcenallokationen auf Populationsebene in Reaktion auf Anreizwechsel die Rede. Ross argumentiert dabei äußerst kenntnisreich und vertritt den aus seiner Sicht „wissenschaftlichen“ Standpunkt konsequent. Seine Kritik an einem neuroökonomischen Internalismus, an einem überzogenen methodologischen Individualismus, und die Betonung der Relevanz von Marktstrukturen und generell Institutionen sind berechtigt. Starke Zweifel bestehen aber hinsichtlich seines Rettungsversuchs der Neoklassik in Form des „revealed-preference“ Ansatzes, seinem zentralen Anliegen. Bei allen raffinierten Details dient dieser Ansatz lediglich zur numerischen Repräsentation von Bewegungsmustern. Ross lobt explizit diesen Formalismus, der neutral gegenüber empirischen Interpretationen ist und ein theoretisches Werkzeug zur Mustererkennung ist¹⁸⁵.

Empirisch würden sich nach Ross tendenziell auf aggregierter Ebene Bewegungsmuster zeigen, welche die entsprechenden Axiome erfüllen. Entsprechende Systeme maximieren dann etwas, was formal als Nutzen bezeichnet wird. Es ist bezeichnend, dass Ross Insektenverhalten als besonders geeignet für eine „ökonomische Analyse“ ansieht:

¹⁸⁴Vgl. „Radical scientific realism affirms the existence of well justified theoretical posits and denies that “observability to common sense” is a sound basis for belief in a type of thing.” Ross 2005 A.a.O. S.163

¹⁸⁵ Vgl. „The question of which, if any, real systems are accurately modeled by RPT is empirically open at this point.“ Ebd. S.109

„Indeed, insects make nearly ideal subjects for neoclassical microeconomic analysis. Because the relations between an insect’s goals and its behavioral responses are hardwired and sensitive to environmental variations only along finitely specifiable and tightly stereotyped dimensions, location of these dimensions by empirical means picks out a nice set of stable variables for subsequent application of the logical relations that economist studies.”¹⁸⁶

Ross betont, dass die Angemessenheit einer Forschungsperspektiven nicht durch begriffliche Analysen, sondern anhand wissenschaftlich-empirischer Ergebnisse zu beurteilen ist¹⁸⁷. Man mag begrifflich kritisieren, dass der hier verwendete Nutzenbegriff nicht mit dem Alltagsverständnis übereinstimmt, dass normative Elemente ausgeblendet werden und dass menschliche Personen gegebenenfalls auf mehrere Nutzenfunktionen reduziert werden oder in Makro-Analysen keine Rolle spielen, letztlich sind diese im weiteren Sinne „begrifflichen“ Einwände gegenüber wissenschaftlichen Erklärungserfolgen nachrangig. Im Sinne der obigen Unterscheidung argumentiert Ross für einen metaphysischen, analytischen und methodologischen Naturalismus. Seine Philosophie der Ökonomik ist stark von Dennetts naturalistischer Philosophie des Geistes geprägt. Kritik an Dennetts Position, die oben angedeutet wurde, stellt zugleich eine Kritik an Ross’ Position dar. Inwiefern sich eine ökonomische Theorie der Mustererkennung empirisch bewährt, ist begrifflich nicht zu beantworten – begriffliche Vagheiten und der Tautologieverdacht werden eine empirische Überprüfung aber erschweren: Wird eine effiziente Prognose ermöglicht? Was wird maximiert? Wie sind die Optionen zu individuieren?

Dass die ökonomische Perspektive von Ross dem Alltagsverständnis zuwiderläuft, spricht als solches nicht gegen sie. Ross erhebt aber den zweifelhaften Anspruch, den Gegenstandsbereich der Ökonomik durch Verweis auf diese Perspektive zu bestimmen.

¹⁸⁶ Ebd. S.95/96

¹⁸⁷ Vgl. “Primarily conceptual arguments are unreliable guides to empirical facts. Such arguments must rely for their force on intuitions; but intuitions are (biologically and/or culturally) evolved devices for helping people form expectations in particular environments and with respect to salient and important objects and events in those environments, classified for practical purposes.” Ebd. S.123/124

4.5. Perspektivenvielfalt in den Wirtschaftswissenschaften – Evolutionäre Spieltheorie, Verhaltensökonomik, Neuroökonomik

Perspektivische Vielfalt in den Wirtschaftswissenschaften ist grundsätzlich zu befürworten, problematisch sind aber die stellenweise mit diesen Perspektiven einhergehenden naturalistischen Verkürzungen. Die Perspektive der evolutionären Spieltheorie lässt sich z.B. folgendermaßen skizzieren: Strategien, die gegeneinander antreten, haben die Form von Verhaltensprogrammen. Je nach Umweltsituation und Strategieverteilung in einer Population setzen sich bestimmte Verhaltensprogramme verstärkt durch – sie haben eine höhere Fitness, reproduzieren sich verstärkt und verdrängen tendenziell andere Verhaltensprogramme im Zuge von Selektionsprozessen. In evolutionär-spieltheoretischen Modellen werden Annahmen über „Lernprozesse“, Reproduktionsraten, Zufallsmutationen und konkrete Beschaffenheit und Anfangsverteilung von Strategien getroffen. In Abhängigkeit von diesen Annahmen wird untersucht, ob und inwiefern sich Gleichgewichtszustände ergeben und ob z.B. evolutionär stabile Strategien identifiziert werden können¹⁸⁸. Wirtschaftsphilosophisch ist es bedeutsam, die Annahmen, die mit dieser Perspektive verknüpft sind, explizit zu machen und auf mögliche naturalistisch-reduktionistische Interpretationen hinzuweisen. Der Stellenwert, der bestimmten Perspektiven in der Erforschung von Wirtschaftsprozessen zugewiesen wird, ist ebenfalls zu beachten und ein dominantes Paradigma, wie z.B. die Neoklassik, steht berechtigt in der Kritik. Diese Kritik sollte aber auf dem Erklärungs- und Prognoseerfolg der entsprechenden Perspektive beruhen - daran müssen sich auch „humanistische“ Positionen, die sich auf ein wirtschaftliches Handeln aus Gründen von Personen, auf verantwortliche Wirtschaftssubjekte und normative Ordnungen berufen, messen lassen.

Die von Ross kritisierte Verhaltensökonomik zeichnet sich dadurch aus, dass auf experimentellem Wege wirtschaftlich relevante Aspekte menschlichen Entscheidungsverhaltens wie Risikoeinstellungen oder Motivationen untersucht werden. Ein Ziel verhaltensökonomischer Forschung ist eine psychologisch realistische Erklärung menschlichen Entscheidungsverhaltens. Dieser psychologische Realismus hat zur Folge, dass Annahmen wie strikter Egoismus, vollkommene Rationalität oder vollständige Information – unabhängig davon, ob Ökonomen diese Annahmen tatsächlich, gegebenenfalls aus methodischen Gründen, getroffen haben oder treffen – fallengelassen werden. Menschen haben nur begrenzte Informationsverarbeitungskapazitäten, sind keine Optimierer, verwenden

¹⁸⁸ Vgl. Amann, Erwin 1999, Evolutionäre Spieltheorie. Grundlagen und neue Ansätze, Berlin, Heidelberg: Springer Verlag

Heuristiken, variieren Entscheidungsverhalten in Abhängigkeit von der Darstellung der Entscheidungssituation und sind tendenziell minder begabt im Umgang mit Wahrscheinlichkeiten – sofern diese auch nur näherungsweise bekannt sind.

Verhaltensökonomik ist ein interdisziplinäres Forschungsprogramm, in dem psychologische Modelle, Theorien und empirische Untersuchungen im Zentrum stehen. Es gibt eine Vielzahl psychologischer Herangehensweisen und Erkenntnisse über menschliche Urteilsbildung, Entscheidungen und Problemlösungsfähigkeiten¹⁸⁹, die vor allem der Denkpsychologie im Rahmen der kognitiven Wende der Psychologie zuzuordnen sind¹⁹⁰.

Eine prominente Rolle spielen Informationsverarbeitungsansätze, in denen Verhalten in Abhängigkeit von Umwelteinflüssen und Denkprozessen untersucht wird. Diese Ansätze zeichnen sich durch eine Unterscheidung von organismusexterner Umwelt, kognitiven Verarbeitungsprozessen und Verhalten aus. In der Umwelt findet eine Vielzahl von potentiellen Reizereignissen statt, einige Ereignisse werden „wahrgenommen“, auch unterhalb der Aufmerksamkeitsschwelle, und können in der Folge kognitiv verarbeitet werden. In Verhaltensexperimenten versucht man durch Variation von Umweltsituationen genauer zu bestimmen, welche „Informationen“ der Umwelt unter welchen genauen Bedingungen entnommen werden und welchen Einfluss die jeweiligen Informationen auf das (Urteils-)Verhalten haben. In einer Vielzahl von Experimenten zeigt sich z.B., dass die Reihenfolge, in der „Optionen“ präsentiert werden, einen Einfluss auf deren Gewichtung und Erinnerbarkeit hat¹⁹¹, dass die Formulierung von vermeintlich „gleichen“ Optionen einen Einfluss auf kognitive Verarbeitungsprozesse hat oder dass Urteilsbildungen auch körperlich-motorisch bedingt sind („embodied cognition“¹⁹²).

Vorerfahrungen oder Erwartungshaltungen, die im Gedächtnis gespeichert sind, beeinflussen die Informationsselektion, z.B. in der Form, dass verstärkt nach Informationen gesucht wird, die Hypothesen, etwa im Rahmen sozialer Vergleiche, bestätigen.

¹⁸⁹ Einen sehr guten einführenden Überblick erhält man durch: Betsch, Tilmann / Funke, Joachim / Plessner, Henning 2011, Denken – Urteilen, Entscheiden, Problemlösen, Berlin, Heidelberg: Springer

¹⁹⁰ Der Teilbereich „Judgement and Decision Making“ hat unter anderem Bezüge zur Motivationspsychologie, Lernpsychologie und Sozialpsychologie.

¹⁹¹ Man spricht hier von Recency- und Primacy-Effekt. Vgl. Atkinson, R.C. / Shiffrin, R.M. 1968, Human Memory: A Proposed System and Its Control Processes. In: K.W. Spence & J.T. Spence (Hg.): The Psychology of Learning and Motivation. Vol.2, New York: Acad. Press.

¹⁹² „Embodied cognition“ – So zeigt sich experimentell, dass Menschen, die gewohnt sind motorisch von links nach rechts zu schreiben, Fußballtore, die von „links nach rechts“ geschossen wurden, als besser beurteilen oder dass Probanden, die bei der Beurteilung von Comics einen Stift zwischen den Zähnen hatten, diese (aufgrund der Aktivierung bestimmter Muskelgruppen) als lustiger beurteilten. Vgl. Betsch, Tilmann et al. 2011 A.a.O.

In der Entscheidungsforschung wird entsprechend nicht nur das Entscheidungsverhalten analysiert, sondern auch die kognitiven Prozesse in „präselektiven“ und „postselektiven“ Phasen.

Die ökonomische Verwertbarkeit von Kenntnissen über menschliche Informationsverarbeitung zeigt sich unter anderem in Marketing-Forschungen und dem exzessiven Einsatz von Werbung: Die Art der Produktpräsentation, Rabatte und Preisgestaltungen, die Formulierung von Anlageoptionen, die Etablierung von Marken und vieles mehr hat Einfluss auf Zahlungsbereitschaften.

Psychologisch wird erforscht, wie Informationen aus Umwelt und Gedächtnis integriert werden und sich diese Informationsintegration im Verhalten äußert. Experimentell zeigt sich eine Vielzahl von „Effekten“, die neben methodischen Fragen zu Experimentalaufbau oder Validität auch normativ beurteilt werden: Handelt es sich um irrationale Verhaltenstendenzen oder „ökologisch-rational“ zu rekonstruierende Vereinfachungen, die auf generell bewährten Heuristiken beruhen?

Hier seien exemplarisch einige Effekte, zu denen eine weitreichende, stellenweise redundante Literatur existiert, genannt¹⁹³: *Besitztumseffekt* – Gegenständen, die man besitzt, wird tendenziell ein höherer monetärer Wert zugeschrieben; *Overconfidence* – Menschen neigen zu Überschätzungen der eigenen Urteilskompetenz¹⁹⁴; *Verlustaversion* – Menschen sind risikobereiter hinsichtlich der Vermeidung von Verlusten im Vergleich zu betragsmäßig gleichen Aussichten auf Gewinne, Verluste und Gewinne werden relativ zu „Ankerpunkten“, die teils willkürlich beeinflusst werden können, bestimmt¹⁹⁵; *Basisratenfehler* – relative Häufigkeiten von Ereignissen werden bei der Beurteilung bedingter Wahrscheinlichkeiten,

¹⁹³ Einen guten Überblick über die psychologische Entscheidungsforschung bieten: Jungermann, H. / Pfister, H.-R. / Fischer K. 2010, Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung. 3. Auflage, Heidelberg: Spektrum

¹⁹⁴ Vgl. dazu etwa den „Hindsight-Bias“ (Rückschaufehler): Menschen bewerten die eigenen Urteile ex post als zutreffender als sie es waren.

¹⁹⁵ Vgl. für eine populäre Darstellung der Verhaltensökonomie: Thaler, Richard H. 2016, Misbehaving. The Making of Behavioral Economics, New York: Norton; Dort stellt Thaler u.a. die Positionen von Kahnemann und Tversky dar, etwa in Bezug auf Bewertungen: „So, we experience life in terms of changes, we feel diminishing sensitivity to both gains and losses, and losses sting more than equivalent-sized gains feel good.“ Ebd. S. 34; Vgl. Kahnemann, Daniel / Tversky, Amos 1979, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: Econometrica 47, No. 2, S.263-291; Kahnemann Daniel / Tversky, Amos 1984, Choices, Values and Frames, in: American Psychologist, 39 (April), S.341- 350

z.B. der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass eine bestimmte Krankheit bei einem positiven Testergebnis tatsächlich vorliegt, vernachlässigt¹⁹⁶.

Insbesondere die experimentellen Befunde zu Bewertungen von potentiellen Handlungsergebnissen¹⁹⁷ und zum Umgang mit Wahrscheinlichkeiten¹⁹⁸ führten in der Verhaltensökonomik zu weitreichenden Modifikationen der Erwartungsnutzentheorie oder alternativen deskriptiven Entscheidungstheorien. Ross Bestimmung des ökonomischen Gegenstandsbereichs auf die Aggregationsebene unter Abstrahierung von menschlichen Personen ist auch vor dem Hintergrund dieser Befunde zu sehen. Individuelles menschliches Entscheidungsverhalten genügt in vielen Fällen nicht den axiomatischen Vorgaben, sodass sich entsprechend keine vermeintlich geoffenbarten Präferenzen auf individueller Ebene zuschreiben lassen. Die psychologische Betonung von Prozessen der Informationsverarbeitung legt ohnehin nahe einen substanziellen Nutzenbegriff zu verwenden, falls man den Nutzenbegriff nicht als zu grobkörnig verwirft. Die grundlegende Schwierigkeit, dass „Nutzen“ aus Beobachtungen erschlossen wird, zugleich aber beobachtbares Verhalten erklären soll und keine bloße Repräsentationsfunktion hat, verdeutlichen Jungermann, Pfister und Fischer folgendermaßen:

„Nutzen und Präferenz sind nicht beobachtbar; sie werden in evaluativen bzw. präferentiellen Urteilen zum Ausdruck gebracht. Die Wahl dagegen ist eine beobachtbare Handlung, durch die sich der Entscheider auf eine Option mit ihren Konsequenzen festlegt. Wir gehen davon aus, dass die Beurteilung des Nutzens von Konsequenzen die Grundlage von Entscheidungen darstellt. Auf dieser Grundlage bilden sich Präferenzen

¹⁹⁶ Auch wenn der Test in dem Sinne zuverlässig ist, dass er mit hoher Wahrscheinlichkeit bei tatsächlich vorliegender Krankheit anzeigt, dass die Krankheit vorliegt und mit nur geringer Wahrscheinlichkeit falsch anzeigt, dass eine Krankheit vorliegt, obwohl dies nicht der Fall ist, kann eine niedrige relative Häufigkeit des Vorkommens der Krankheit in einer Bevölkerung dazu führen, dass die bedingte Wahrscheinlichkeit – tatsächlich krank unter der Bedingung, dass der Test positiv ist – „überraschend“ niedrig ist. „Falsch-positive“ Testergebnisse treten bei der angenommenen Basisrate relativ oft auf. Kritik an experimentellen Untersuchungen zum Basisraten-Fehler beruht unter anderem auf der Darstellung der Optionen – der Umgang mit Wahrscheinlichkeitsangaben (u.a. bedingter Wahrscheinlichkeiten) in Prozent ist für viele Menschen, relativ zum Bildungssystem, schwieriger als der Umgang mit „natürlichen Häufigkeiten“ (z.B. 7 von 10 Personen). Vgl. zu dieser Thematik: Gigerenzer, Gerd 2013, Risiko: Wie man die richtigen Entscheidungen trifft, München: C. Bertelsmann Verlag

¹⁹⁷ In Ergänzung zum genannten Affekt der Verlustaversion, der direkt mit der Art der Beschreibung von Optionen („Framing“) und der Setzung mentaler Ankerpunkte zusammenhängt, seien folgende Effekte genannt: Ursprungseffekt, Einbettungseffekt, Ausgabeneffekt, Mentale Buchhaltung. Vgl. Jungerman et al. 2010, A.a.O.

¹⁹⁸ Vgl. Ebd. S.153f. Dort wird z.B. der Konjunktionsfehler (der darin besteht, dass die Wahrscheinlichkeit einer „Konjunktion“ von Ereignissen höher eingeschätzt wird als die Wahrscheinlichkeit eines der entsprechenden Ereignisse) oder die Ambiguitäts-Aversion dargestellt (die darin besteht, dass Entscheidungsträger (wiederum abhängig von ihrer Selbsteinschätzung) tendenziell eine Abneigung gegen Situationen haben, in denen ihnen Wahrscheinlichkeiten über „Umweltzustände“ nicht vorliegen.).

bezüglich mehrerer Konsequenzen. Und Präferenzen wiederum sind die Grundlage für die Wahl einer Option.“¹⁹⁹

Einige Verhaltensexperimente legen nahe, dass neben der Bewertung von Konsequenzen im engeren Sinne auch die Vorgeschichte einer Entscheidung relevant ist. Wenn bereits etwas bezahlt bzw. investiert wurde, besteht die Tendenz an dem jeweiligen „Projekt“ festzuhalten, auch wenn zumindest die monetären Konsequenzen vergleichsweise schlecht sind. Es zeigen sich auch Präferenzvariationen in Abhängigkeit von der Zurechnung von Beträgen zu spezifischen „mental“ Konten – so entscheiden sich in einem von Tversky und Kahnemann angeführten Szenario, in dem man eine vorab gekaufte Kinokarte im Wert von 10\$ verliert, bedeutend mehr Personen gegen den Kauf einer Karte vor Ort, als im alternativen Szenario, bei dem man annahmegemäß 10\$, die für den Kinobesuch vorgesehen waren, verloren hat. Trotz monetär gleicher Konsequenzen variieren die Entscheidungen. Laut Tversky und Kahnemann wird der Verlust der Kinokarte einem mentalen „Kultur-Konto“ zugerechnet, während der 10\$-Verlust auf einem separaten, mentalen Konto verbucht wird und somit nicht zu den Ausgaben für „Kultur“ mit entsprechender Budgetbeschränkung zählt²⁰⁰.

Für die Bestimmung eines motivational wirksamen, substantiellen Nutzens sind sozialpsychologische Erkenntnisse, die in vereinfachter Form zum Bestandteil alltagspsychologischer Selbstverständlichkeiten geworden sind, zu berücksichtigen. Menschen zeigen in ihrem Urteils- und Entscheidungsverhalten, dass es ihnen nicht immer um wahre Urteile oder – in einem näher zu bestimmenden Sinn – „richtige“ Entscheidungen geht. Soziale „Bedürfnisse“ nach sozialem Anschluss, Konformität²⁰¹ mit Autoritäten oder Mehrheiten oder selbstwertdienliche Zuschreibungen prägen das menschliche Verhalten. Diese „Prägungen“ können unbewusst, automatisch wirken oder zumindest teilweise reflexiv eingeholt werden. Wenn an späterer Stelle mit Nida-Rümelin gesagt wird, dass Handlungen normative Stellungnahmen sind, ist zu berücksichtigen, dass die normativen Gründe, aus denen eine Person gehandelt hat, aus Sicht der Person für diese Handlung sprechen und von der Person vor, zumindest aber während der Handlung, reflexiv einholbar gewesen sein müssen. In diesem Sinne normative Gründe können sein, dass man einer anderen Person

¹⁹⁹ Im folgenden Absatz verweisen die Autoren direkt auf den alternativen Ansatz: „Man kann allerdings auch Präferenzen zum Ausgangspunkt machen und daraus Nutzenwerte für die einzelnen Konsequenzen rekonstruieren; dabei kann man offen lassen, ob es Nutzen als interne psychische Realität gibt.“ Ebd. S.48

²⁰⁰ Jungermann et al. (2010 A.a.O. S.75ff) erläutern das Phänomen mentale Buchhaltung anhand dieses Beispiels und beziehen sich dabei auf: Tversky, Amos / Kahnemann, Daniel 1981, The framing of decisions and the psychology of choice, Science, 22, S.453-458

²⁰¹ Vgl. als einen Klassiker zu dieser Thematik: Asch, S. E. 1956, Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 70(9), S.1–70.

imponieren wollte, zu einer Gruppe dazugehören wollte oder nicht die Aufmerksamkeit anderer durch ein Widersprechen auf sich ziehen wollte.

Die verhaltensökonomisch diagnostizierten Effekte haben generell den Status latent wirkender Einflussfaktoren. Prinzipiell kann man die Grundlagen dieser Effekte reflexiv, metakognitiv einholen, sodass ein argumentativer Abwägungsprozess möglich wird: Ich kann mir bewusst machen, dass die Gefahr besteht, dass ich zur Vermeidung von Verlusten sehr risikoreich agiere, dass ich mentale Ankerpunkte setze, an denen sich meine Bewertungen orientieren, dass ich in dieser Situation aus Mangel an Information einfache Daumenregeln verwende, dass ich im Umgang mit Wahrscheinlichkeitseinschätzungen Schwierigkeiten habe usw.

Die naturalistische Stoßrichtung verhaltensökonomischer Forschung führt dazu, dass zu Lasten dieser reflexiven Einholbarkeit die Betonung auf latenten, unbewusst ablaufenden Prozessen der Informationsverarbeitung mit entsprechenden Effekten liegt. Wohlfahrtsökonomisch wird entsprechend stellenweise für institutionelle Anreizsetzungen plädiert, die diese Verhaltenstendenzen und die zugrunde liegende Informationsselektion berücksichtigen und Wohlfahrtsgewinne versprechen²⁰².

Abgesehen von naturalistischen Übertreibungen leisten die verhaltensökonomischen Forschungen einen wichtigen Beitrag zu einer psychologisch realistischeren Verhaltenstheorie. Mangelnde Informationen oder beschränkte Informationsverarbeitungskapazitäten können dazu führen, dass Personen ökonomische Entscheidungen nicht „berechnen“ können, sondern sich auf komplexitätsreduzierende Heuristiken berufen und – ja nach Situation und konkreter Heuristik – auch berufen sollten. Faktoren wie Intuition, Bauchgefühl oder Kreativität werden stärker berücksichtigt, auch wenn auf diese Weise die Unübersichtlichkeit gegenüber neoklassischen Theorieansätzen gesteigert wird.

Eine Schwierigkeit besteht in der theoretischen Integration verhaltensökonomischer Einsichten. Es droht eine Aneinanderreihung von Effekten, Fehlern, Verzerrungen oder Heuristiken, bei der man den Blick auf ökonomische Marktzusammenhänge verliert. Verhaltensökonomisch geht es zwar nicht, wie Ross stellenweise kritisch anmerkt, um individuelle Idiosynkrasien, zu deren Diagnose man besser einen Psychiater heranzieht, sondern um die allgemeine Erforschung der Bestimmungsfaktoren menschlichen Verhaltens.

²⁰² Vgl. Thaler, Richard H. / Sunstein, Cass R. 2011, Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt, Berlin: Ullstein

Zu diesen Bestimmungsfaktoren zählen aber insbesondere soziale Institutionen, wie sich z.B. entwicklungsökonomisch zeigt. In Anbetracht der Bedeutung der konkreten Ausgestaltung sozialer Institutionen für ökonomisches Wachstum und materiellen Wohlstand²⁰³ sollte man verhaltensökonomische Untersuchungen zu übertriebenem Vertrauen in die eigene Urteilskompetenz oder Probleme im Umgang mit bedingten Wahrscheinlichkeiten nicht überbewerten. Es besteht aber kein Grund verhaltensökonomische Forschung gegen z.B. institutionenökonomische Ansätze auszuspielen. Vorab sei angemerkt, dass die Betonung von sozialen Institutionen und informationellen Eigenschaften von Märkten auch zu einer Geringschätzung ökonomischer Handlungstheorien, die Bezug auf lebensweltlich etablierte Gründe nehmen, führen kann. Aber auch hier handelt es sich um eine ungerechtfertigte Einseitigkeit, welche die ökonomische Relevanz der Gründe-Perspektive verkennt (siehe Kapitel 7).

Neben dem behavioristisch orientierten „revealed-preference“ Ansatz, der Verhaltensökonomie und der evolutionären Spieltheorie stellt die Neuroökonomie einen weiteren Forschungsansatz dar, der sich einer Nicht-Gründe-Perspektive bedient. Ein Bezug zur Gründe-Perspektive kann darin bestehen, dass neuroökonomisch nach neuronalen Korrelaten derjenigen normativen Gründe gesucht wird, aus denen bewusst gehandelt wird. Ohne an dieser Stelle Debatten in der Philosophie des Geistes wieder aufzugreifen, zeigen sich auch in der Neuroökonomie naturalistisch-reduktionistische oder -eliminativistische Tendenzen und Versuche einer Naturalisierung von Gründen. Erinnerung sei an Ross' „Internalismuskritik“, die impliziert, dass er neuroökonomische Versuche, die verhaltensökonomischen Forschungsergebnisse neuronal zu fundieren, ablehnt.

Der neuroökonomische Ansatz besteht zunächst darin, Aktivität in Gehirnregionen mit alltäglich bekannten Vorgängen oder Zuständen wie kognitiven Prozessen, Aufmerksamkeit, Unsicherheit, Schmerz, emotionalen Zuständen oder Belohnung in Verbindung zu bringen. Sind neuronale Korrelate z.B. durch Läsionsstudien oder bildgebende Verfahren identifiziert, wird den neuronalen Zuständen der Status von Ursachen von Verhalten zugeschrieben. In der neuroökonomischen Konsumforschung wird beispielsweise die neuronale Aktivität bei der Wahrnehmung von Preisen, Verpackungsarten oder Marken untersucht. Erkennt man etwa bei Personen eine neuronale Aktivität im Belohnungszentrum beim Anblick bekannter Marken, wird die starke Markenbindung im Konsum unter anderem durch diese neuronale

²⁰³ Vgl. Leschke, Martin 2015, Ökonomik der Entwicklung: Eine Einführung aus institutionenökonomischer Sicht, Bayreuth: NMP-Verlag

Aktivität ursächlich erklärt. Durch Öffnung der ehemaligen „black box“ erhofft man sich tiefgründigere Verhaltensklärungen:

„Die klassische Konsumentenverhaltens- und Marketingforschung betrachtete den menschlichen Organismus notgedrungen als „Black-Box“, in welche kein direkter Einblick möglich war. Stattdessen wurden die Prozesse innerhalb des Körpers und das resultierende Verhalten mit Hilfe theoretischer Konstrukte erklärt. Ein Beispiel hierfür ist das aus dem Neo-Behaviorismus stammende Stimulus-Organismus-Response-Modell. Es erklärt Verhalten durch einen beobachtbaren kontrollierten Stimulus (z.B. Preis) oder einen beobachtbaren unkontrollierten Stimulus (z.B. Wetter). Der unbeobachtbare Prozess der Stimulusverarbeitung innerhalb des Organismus wird dann in Bezug zur resultierenden beobachtbaren Reaktion (z.B. Kauf) gesetzt (Howard/ Sheth, 1969). Durch den Einsatz von modernen Techniken aus der Hirnforschung wird nun ein direkterer Blick in die „Black-Box“ des Organismus möglich (Kenning/Plassmann/Ahlert, 2007).“²⁰⁴

Auch wenn die Neuroökonomie viele Bezugswissenschaften aufweist²⁰⁵, ist sie primär naturwissenschaftlich orientiert. Vorbehalte gegen eine „Naturalisierung“ genuin sozial- oder geisteswissenschaftlicher Gegenstandsbereiche, z.B. durch Verweis auf Normativität, verantwortliche Handlungen aus Gründen, soziale Interpretationsbedürftigkeit oder sozialstrukturelle Wirklichkeitsbereiche, betreffen mithin auch die Neuroökonomik. Inwiefern eine neuroökonomische Perspektive, die von ungerechtfertigten naturalistischen Übertreibungen befreit ist, wissenschaftlich fruchtbar ist, kann sich letztlich nur empirisch zeigen. Neuroökonomische Erklärungen sind ihrer Grundausrichtung nach auf einer derart

²⁰⁴ Hubert, Mirja / Kenning, Peter 2011, Neurobiologische Grundlagen von Konsumverhalten, S.195-213, in: Neuroökonomie, Reimann, Martin / Weber, Bernd (Hg.), Neuroökonomie. Grundlagen – Methoden – Anwendungen, Wiesbaden: Gabler Verlag, S.195-213, S.197/198; Hubert und Kenning beziehen sich auf: Howard JA / Sheth JN. 1969, The Theory of Buyer Behavior, New York: John Wiley & Sons und auf Kenning P. / Plassmann H. / Ahlert D. 2007, Applications of functional magnetic resonance imaging for market research, in: Qualitative Market Research: An International Journal, 2007, 10(2), S. 1352–2752

²⁰⁵ Vgl. „Eine Einordnung der Neuroökonomie strikt in Geistes- oder Naturwissenschaften ist schwer möglich, da sie sich aus verschiedenen Disziplinen bedient, die geistes- bzw. naturwissenschaftliche Wurzeln haben. Dazu gehören die Psychologie, die klassischerweise als Geisteswissenschaft aufgefasst wird sowie die Neurowissenschaften und die Medizin als Naturwissenschaften. Darüber hinaus absorbiert Neuroökonomie Elemente der Logik und der Informatik (z.B. *computational neuroscience*), die als Strukturwissenschaft verstanden werden und zwischen Geistes- und Naturwissenschaften einzuordnen ist (Küppers, 2000).“ Reimann, Martin / Weber, Bernd 2011, Neuroökonomie. Eine Bestandsaufnahme, in: dieselben (Hg.), Neuroökonomie. Grundlagen – Methoden – Anwendungen, Wiesbaden: Gabler Verlag S.6; Reimann und Weber beziehen sich auf: Küppers, B. O. 2000, Die Strukturwissenschaften als Bindeglied zwischen Natur- und Geisteswissenschaften, in: Küppers, B.O. (Hg.), Die Einheit der Wirklichkeit, München: Fink, S.89-105

feinkörnigen Ebene angesiedelt, dass zumindest Zweifel bestehen, inwiefern sie große Erkenntnisfortschritte im Vergleich zu verhaltensökonomischen Studien, die ja ebenfalls unbewusste, automatische Prozesse auf individueller Ebene betonen, erbringen werden. Stellenweise wirken neuroökonomische Erklärungen, bei aller Raffinesse in technischen und mathematischen Details, in dem Sinne trivial, dass sie alltägliche oder sozialwissenschaftliche Erklärungsmuster als Basis nehmen, dann neuronale „Übersetzungsleistungen“ vornehmen, um anschließend neuronale Aktivitäten als die eigentlichen Erklärungsfaktoren zu postulieren. Es besteht die Gefahr, dass einseitige „Erklärungen“, die Bezug auf Belohnung, Bestrafung nehmen oder generelle Verweise auf Emotionen enthalten, durch neuronale Fundierung vermeintlich wissenschaftlich legitimiert werden.

5. Der Raum des Gebens und Nehmens von Gründen

Die Gründe-Perspektive wird zunächst in Hinblick auf Handlungen, einen primären Bezugspunkt von Gründen, erschlossen. Neben Merkmalen von Handlungen wird insbesondere thematisiert, dass Handlungen nicht einfach begriffsunabhängig gegeben sind, sondern erschlossen werden müssen (Kap. 5.1.). Die Bedeutung von Handlungen hängt mit den Bedeutungen von Gedanken zusammen. Davidsons Interpretationstheorie zeigt die Möglichkeiten, Voraussetzungen und Grenzen von Bedeutungszuschreibungen auf, die sich primär auf beobachtbare Belege stützen. Es zeigen sich erneut die Grenzen einer „behavioristisch“ orientierten Entscheidungstheorie (Kap.5.2.). Davidson thematisiert im Rahmen seiner Handlungstheorie die normativen, motivationalen und erklärenden Aspekte von Gründen. Diese und weitere Facetten von Gründen werden in Kapitel 5.3. dargestellt. Insbesondere die Rede von einem Raum der Gründe und von Gründen als Passierscheinen dient als Ausgangspunkt für ein vertieftes Verständnis der Praxis des Gründe-Gebens und -Nehmens. Diese Praxis prägt auch die ökonomische Sphäre und ist kein Äußeres einer vermeintlich begründungsfreien Zone der Ressourcenallokation (Kap. 5.4.)

5.1. Handeln aus Gründen – Handlungstheorie

Es gibt eine Vielzahl von Handlungstheorien, die ihren Schwerpunkt auf unterschiedliche Facetten von Handlungen legen, z.B. philosophische, sozialtheoretisch-soziologische, psychologische oder ökonomische Handlungstheorien. Diese Schwerpunktsetzung oder disziplinäre Zuordnung sollte aber nicht dazu führen, dass man unterschiedliche Arten von

Handlungen, die dann ggf. spezifischen Kontexten zugeordnet werden, unterstellt oder ad hoc eine Reduzierbarkeit auf eine bestimmte theoretische Betrachtung von Handlungen annimmt.

Jedes Handeln ist in genauer zu bestimmender Weise sozial verortet. In ökonomischen Kontexten sind spezifische Institutionenstrukturen und soziale Skripte, die vermeintliche Selbstverständlichkeiten oder Sagbarkeiten über Handeln in Wirtschaftszusammenhängen nahelegen, für das Handeln einzelner Personen prägend. Bestimmte Gründe, z.B. Profite machen zu wollen, werden inhaltlich als den ökonomischen Kontexten inhärent oder sogar als der Eigenlogik des Kapitalismus entsprechend angesehen. Bestimmte ökonomische Institutionenstrukturen, die in institutionentheoretischer Redeweise mit entsprechenden Anreizstrukturen einhergehen, z.B. spezifische rechtliche Möglichkeiten und Grenzen der Vertragsgestaltung, sind unter normalen Umständen dem Einzelnen vorgegeben und sollen dessen Handlungen kanalisieren. Bestimmte Handlungsoptionen werden den ökonomischen Akteuren, etwa aus wirtschaftspolitischen Gründen, durch Institutionen nahegelegt. Eine Sanktionspraxis mit teilweise spezialisierten Sanktionsinstanzen hat das Ziel, den Handelnden zusätzliche Gründe für regelkonformes Handeln, z. B. Steuern zur Finanzierung des Sozialstaats zu zahlen, da ansonsten Strafen drohen, zu geben.

Dass ökonomisch relevantes Handeln in dieser Weise ökonomisch-sozial verortet ist, bedeutet aber nicht, dass dieses Handeln ganz eigene Eigenschaften hat und entsprechend ganz anders begrifflich gefasst werden müsste. Eine von anderen Disziplinen abgespaltene ökonomische Handlungstheorie, die jenseits inhaltlicher Schwerpunktsetzungen ganz eigene „Strukturmerkmale“ postuliert, wird dem ökonomisch relevanten Handeln nicht gerecht. Handlungen bleiben auch in wirtschaftlichen Zusammenhängen Handlungen, die interdisziplinär erforscht werden sollten.

Vertretern „der“ ökonomischen Handlungstheorie, die oftmals eher als Verhaltenstheorie oder naturalistische Bewegungstheorie anzusehen ist, wird standardmäßig weniger vorgeworfen für den „ökonomischen“ Gegenstandsbereich die alleinige Zuständigkeit zu beanspruchen, als vielmehr in imperialistischer Weise jegliches „Handeln“ als nutzenmaximierend zu rekonstruieren, wobei die entsprechende Interpretationsvielfalt des Nutzenbegriffes beachtet werden sollte.

Erinnert sei an Lionel Robbins Bestimmung der Ökonomik:

"Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses."²⁰⁶

Unter Bedingungen der Knappheit wird untersucht oder soll untersucht werden, wie – handlungstheoretisch formuliert²⁰⁷ - Menschen alternativ verwendbare Mittel einsetzen.

Auch in ökonomischen Kontexten wird gehandelt und eine wirtschaftsphilosophische Betrachtung sollte entsprechend auch die philosophischen Perspektiven auf Handlungen betrachten. Die philosophische Handlungstheorie hat sich als eigene Subdisziplin etabliert und ist im Rahmen wissenschaftlicher Spezialisierung durch eine Vielzahl von Positionen, Verfeinerungen und Revisionen gekennzeichnet²⁰⁸. Im Folgenden werden einige Einsichten aus dieser handlungstheoretischen Literatur vorgestellt und mit ökonomischen Kontexten in Verbindung gebracht.

Philosophisch ist es naheliegend Handlungen (darunter fallen auch Unterlassungen) unter den wechselseitig verbundenen Hauptperspektiven des Faches in den Blick zu nehmen, z.B. epistemisch, ontologisch oder ethisch. Ein standardmäßiger Zugang ist folgende Frage von Wittgenstein:

„Was ist das, was übrigbleibt, wenn ich von der Tatsache, dass ich meinen Arm hebe, die abziehe, dass mein Arm sich hebt?“²⁰⁹

Welche Eigenschaften machen den entscheidenden Unterschied zwischen einer bloßen Körperbewegung und einer Handlung aus, oder handelt es sich dabei nur um unterschiedliche Perspektiven auf dasselbe zugrunde liegende Ereignis?

Lilian O'Brien führt eine Vielzahl von handlungsphilosophisch diskutierten Unterscheidungen und Begriffen an, mit deren Hilfe man die Differenz zwischen Handlungen und bloßem Verhalten verdeutlichen kann²¹⁰: Aktivität / Passivität, Wahl, Freiwilligkeit,

²⁰⁶ Robbins, Lionel 1935, An Essay on the nature and significance of Economic Science, London: Macmillan, S.15

²⁰⁷ In Kapitel 4 wurde thematisiert, dass in der Ökonomik vielfach Perspektiven eingenommen werden, die Handlungen aus Gründen gerade nicht betrachten. Entsprechend anders wird Robbins Bestimmung interpretiert.

²⁰⁸ Für einen guten Überblick über die Komplexität handlungstheoretischer Debatten: Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler

²⁰⁹ Wittgenstein, Ludwig 2003 (1953), Philosophische Untersuchungen, Frankfurt/M.: Suhrkamp, §623

²¹⁰ O'Brien, Lilian 2014, Philosophy of Action, Basingstoke: Palgrave Macmillan; die im Text angeführten Unterscheidungen lauten im englischsprachigen Original: Activity/Passivity, Choice, Voluntariness, Purpose,

Absicht, Gründe, Versuchen, Anwendbarkeit der „Warum-Frage“ in einem spezifischen Sinn, Wunsch/Absicht, Kontrolle, Knowing-What, Knowing-How, Selbstbewertung. Handlungen wie das Heben des eigenen Arms kann man entsprechend als aktive, freiwillige, kontrollierte, absichtsvolle, aus Gründen vollzogene Wahlakte beschreiben, die einen Bezug auf Zwecke und Wünsche haben. Handlungen scheinen durch einen besonderen erstpersonalen Zugang gekennzeichnet zu sein – man weiß, unter welcher Beschreibung man etwas tut, ohne auf Beobachtung im weiten Sinne angewiesen zu sein. Handlungen scheinen im Gegensatz zu bloßen Körperbewegungen durch einen Bezug zu einem „Knowing-How“ gekennzeichnet zu sein und Gegenstand von Eigenbewertungen zu sein: „In raising her hand, the agent can succeed or fail in the execution of her task and she regards herself as subject to evaluation on this basis. In her hand’s rising, the agent does not regard herself as evaluable in this way.“²¹¹

Anscombe verdeutlicht, dass Handelnde auf eine spezifische Weise danach gefragt werden können, warum sie etwas getan haben²¹². Diese spezifische Art der Warum-Frage zielt auf Absichten als Antwort und nicht auf die Angabe von in dem Sinne externen Ursachen, dass auch der Handelnde selbst nur durch „Erfahrung“, z.B. Selbstbeobachtung oder ärztliche Diagnosen, weiß, was seine Körperbewegung verursacht hat.

Anscombe unterscheidet der Handlung vorausgehende Absichten (prior intentions), Absichten in der Handlung bzw. die absichtliche Handlung als solche (intentions in action) und Absichten, in Hinblick auf die man handelt und die einen zukünftigen „Zustand“, der durch die Handlung aus Sicht des Akteurs erreicht werden soll, symbolisch repräsentieren (intentions with which).

Generell will man mit Handlungen etwas erreichen, man will die Welt entsprechend den eigenen Zielen verändern. Ein Verweis darauf, dass die Welt im gegenwärtigen Zustand oder in späteren Zuständen, in denen man die Absicht bereits realisiert haben wollte, nicht den eigenen „Wunschvorstellungen“ entspricht, ist keine „Falsifikation“ der etwa in Form einer zukunftsgerichteten Absicht²¹³ („intention with which“) formulierten „Wunschvorstellung“²¹⁴.

Reason, Trying, Applicability of a certain kind of why question, Desire/Intention, Control, Knowing what, Knowing how, Self-evaluation; S.2/3

²¹¹ Ebd. S.3/4

²¹² Anscombe, G.E.M. 2011 (1957), Absicht, Berlin: Suhrkamp; auch die folgenden Passagen beziehen sich auf dieses Werk.

²¹³ Vgl. zu Anscombes Philosophie: Teichmann, Roger 2008, The Philosophy of Elizabeth Anscombe, Oxford: Oxford University Press

²¹⁴ Vgl. „The incorrectness of what you say when you express an unrealized intention is no objection to your claim, any more than failure to carry out a command is an objection to the command“. Roesler, Johannes 2013,

Die im Vergleich zu Überzeugungen andere „direction of fit“²¹⁵ von Wünschen spielt unter anderem in der Debatte um den Status von Gründen eine Rolle (vgl. Kapitel 5.2.).

Zukünftige Zustände sind nur als antizipierte und in diesem Sinne (wie implizit auch immer) mental repräsentierte Zustände ontologisch geeignete Kandidaten für motivierende Gründe. Eine Frage, die sich in diesem Zusammenhang stellt, ist, wie weit Absichten ausgreifen können, ohne die Verbindung zur Handlung zu verlieren und analog wie dehnbare Handlungsbeschreibungen und entsprechende „intentions in action“ sein können. Anscombe verdeutlicht dies an folgendem bekannten Beispiel:

„Warum bewegst du den Arm auf und ab?“ – „Um die Pumpe zu bedienen“, und tatsächlich bedient er die Pumpe. „Warum pumpst du?“ – „Um den Wasservorrat aufzufüllen“, und tatsächlich füllt er den Wasservorrat auf. „Warum füllst du den Wasservorrat auf?“ – „Um die Hausbewohner zu vergiften“, und tatsächlich ist er dabei, die Hausbewohner zu vergiften, denn sie werden vergiftet. Und an dieser Stelle kommt die Zäsur, denn obwohl es in dem eben beschriebenen Fall wahrscheinlich eine weitere Antwort gibt, die von „Bloß so zum Spaß“ verschieden ist, ist diese weitere Beschreibung (etwa: um die Juden zu retten, um die Guten an die Macht zu bringen, um den Himmel auf Erden zu verwirklichen) nicht so beschaffen, dass wir jetzt fortfahren und behaupten können, er sei tatsächlich dabei die Juden zu retten, den Himmel auf Erden zu verwirklichen oder die Guten an die Macht zu bringen.“²¹⁶

Eine Handlung ist nicht einfach der sinnlichen Wahrnehmung „direkt“ gegeben und in diesem Sinne vermeintlich völlig beschreibungsunabhängig da. Wie generell die Beziehung von Begriff und Welt vorgestellt werden sollte, wird später mit Bezug auf Arbeiten von John McDowell noch thematisiert werden. An dieser Stelle reicht zunächst die Einsicht, dass es ein weites Spektrum von Beschreibungen gibt, das von kleinteiligen, eher basalen Beschreibungen, die z.B. ein Bewegen des Griffs einer Pumpe zum Gegenstand haben, bis hin

Agent's Knowledge, in O'Connor, Timothy / Sandis, Constantine (Hg), A Companion to the Philosophy of Action, New-York: Wiley-Blackwell, S.239

²¹⁵ Smith, Michael 1987, The Humean theory of motivation, in: Mind, 96, S.36-61, S.54 "For the difference in terms of beliefs and desires in terms of direction of fit comes down to a difference between the counterfactual dependence of a belief and a desire that *p*, on a perception that *not p*: roughly, a belief that *p* is a state that tends to go of existence in the presence of a perception that *not p*, whereas a desire that *p* is a state that tends to endure, disposing the subject in that state to bring it about that *p*. Thus, we may say, attributions of beliefs and desires require that different *kinds* of counterfactuals are true of the subject to whom they are attributed. We may say that this is what a difference in their directions of fit *is*." Ebd. S.54

²¹⁶ Anscombe 2011 (1957) A.a.O. S.67

zu weit ausgreifenden Beschreibungen, wie dem Töten von Menschen durch vergiftetes Wasser, reicht.

Prima facie scheint es zumindest schwierig, eine strikte Grenze zwischen denjenigen Beschreibungen zu ziehen, die tatsächlich die Handlung und mögliche Teilhandlungen herausgreifen, die absichtlich getan wurden, und den Beschreibungen, für die dies gerade nicht gilt. Zwei extreme Ansatzpunkte, die beanspruchen diese Schwierigkeiten zu umgehen, seien kurz skizziert:

Man kann die erstpersionale Sichtweise sehr stark machen und der handelnden Person eine absolute erstpersionale Autorität über die richtige Handlungsbeschreibung zusprechen. Bei allen Zugeständnissen an ein erstpersionales Wissen von Handlungen, das mit dem oben angedeuteten besonderen Zugang zu den eigenen Handlungen einhergeht und durch begriffliche Analysen²¹⁷ herausgearbeitet werden kann, stellen sich u.a. folgende Probleme: Personen können sich über eigene Handlungen insofern irren, als dass bestimmte „äußere“ Bestandteile der Handlungsbeschreibung empirisch falsifiziert werden können – z.B. kann ein Stück Kreide schlicht nicht in normaler Weise „funktionieren“, sodass eine Person, deren Augen verbunden sind, und die glaubt etwas mit Kreide an die Tafel zu schreiben und dies entsprechend behauptet, dies tatsächlich nicht tut; je weiter man bei der eigenen Handlungsbeschreibung ausgreift, desto stärker steigt das Risiko, dass man sich – aufgrund von Umständen, die man nicht kontrollieren kann – irrt.

Personen zeigen in empirischen überprüfbaren Experimentalsituationen ex post Rationalisierungen von Handlungen. Handelnde führen bestimmte Handlungsgründe für die eigenen Handlungen an, obwohl aus einer Forschungsperspektive relativ klar ist, dass andere „Gründe“ entscheidend waren. So wurden Probanden dazu aufgefordert eine von vier Strumpfhosen zu wählen, ohne explizit darauf aufmerksam gemacht zu werden, dass es sich um „identische“ Exemplare handelt. Die meisten Probanden wählten die Strumpfhose, die rechts außen lag, sodass die Position der Strumpfhose anscheinend einen entscheidenden Einfluss auf die Auswahlhandlung hatte. Probanden gaben aber für ihre eigenen Handlungen ex post Gründe wie die Farbe oder Weichheit der ausgewählten Strumpfhose an.²¹⁸

²¹⁷ Vgl. Rödl, Sebastian 2011, Selbstbewußtsein, Berlin: Suhrkamp

²¹⁸ Dieses Beispiel für ex-post Rationalisierung findet sich bei Kristin Andrews, die sich auf eine Studie von Nisbett und Wilson 1977 bezieht. Andrews beurteilt diese Studie folgendermaßen: „... we are also sometimes impaired in our ability to offer accurate explanations for our behavior. In their pantyhose study, the psychologists Nisbett and Wilson (1977) found that humans attribute thoughts to themselves as reasons, even

Kristin Andrews macht darauf aufmerksam, dass in alltäglichen Interaktionssituationen erstpersonale Ansichten über die eigenen Gefühle, Wünsche oder Überzeugungen hinterfragt werden und in diesem Sinne nicht gegen Kritik immunisiert sind²¹⁹. Es ist ein alltagspsychologisch vertrautes Phänomen, dass Zweifel über eigene mentale Zustände bestehen können, anderen Personen ein gewisses Mitspracherecht zugestanden wird und diese Personen als Artikulationshilfe zu einem verbesserten Selbstverständnis beitragen können.

Man kann eine entgegengesetzte Extremposition vertreten gemäß der allein in einer sozialen, interaktiven Praxis festgelegt wird, welche Handlung tatsächlich stattgefunden hat. Ebenso wenig wie es eine Privatsprache gebe, könne es Privathandlungen geben. Ein Verweis auf vermeintlich rein innere mentale Zustände oder Willensakte könne keine Handlungsbeschreibung legitimieren – mentale Zustände könnten kein Maßstab sein. Diese Mentalismuskritik bzw. Form des Anti-Cartesianismus oder Anti-Dualismus verweist auf soziale Prozesse des Regelfolgens und sozial etablierte Sprachspiele der Handlungszuschreibung²²⁰.

Bei aller Berechtigung dieser Mentalismuskritik scheint doch bei der Beurteilung jeder konkreten Handlung eine Restunsicherheit hinsichtlich der richtigen Handlungsbeschreibung bestehen zu bleiben, zunächst ganz unabhängig von der Frage, welche rechtlichen oder ethischen Sanktionen einer handelnden Person drohen: Ist diese konkrete, allgemein sozial geteilte Beschreibung, unter der die Handlung absichtlich sein soll, tatsächlich die richtige?

though it is apparent that those thoughts are nothing more than post hoc confabulations.” Andrews, Kristin 2015, Pluralistic folk psychology and varieties of self-knowledge: an exploration, in: Philosophical Explorations, Volume 18 (2), S.282-296, Routledge, DOI: 10.1080/13869795.2015.1032116; Nisbett / Wilson 1977, Telling More than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes, Psychological Review, 84 (3), S. 231–259.

²¹⁹ Andrews 2015, A.a.O.: “... the idea that we are not authorities on what we ourselves think is easily accommodated within our commonsense folk psychology. If we attributed to others authority with respect to their own explanations, then we would expect first person avowals to be viewed as sacred, and never to be challenged. Since we clearly do not treat people’s testimony about their own psychological states to be sacrosanct, it seems that being wrong about oneself is part and parcel of our other-considering folk psychology. Otherwise, the following exchanges would not strike us as acceptable:

(a) A: “I really love him”.

B: “Are you sure?”

(b) A: “Owww . . . my knee”

B: “But there’s a scrape on your elbow”.

A: “I didn’t even notice that!”

(c) A: “That’s horrible!”

B: “No, you know you like it!”

(d) A: “I’m a really good person who cares about others”.

B: “No, you’re actually quite selfish”.

²²⁰ Vgl. Pippin, Robert 2011, Nietzsche, Psychology and First Person, Chicago: University Of Chicago Press;

Pippin thematisiert dort einen Anti-Cartesianismus/Anti Dualismus bei Nietzsche, Heidegger, Wittgenstein und Hegel.

Auch wenn die handelnde Person kein Veto in Bezug auf Sanktionen²²¹ hat, ist sie nicht doch – wenn sie wahrhaftig und reflektiert eingestellt ist – epistemisch in einer besonderen Weise privilegiert?

Eine solche epistemische Privilegierung darf nicht mit einer vollkommenen Selbsttransparenz oder vollkommenen Irrtumsresistenz gleichgesetzt werden. Ein gewisses Zugeständnis erstopersonaler Autorität in Bezug auf die eigenen Handlungen sollte nicht mentalistisch aufgefasst werden. Ansonsten drängen sich wieder naturalistische Versuch auf, die ggf. den Anspruch erheben die mentalen „Dinge im Kopf“ viel feinkörniger und objektiver durch Bezug auf physikalische Sachverhalte individuieren zu können.

Zudem ist man bei der Beschreibung eigener Handlungen selbstverständlich auf sozial etablierte und einer sozialen Praxis folgende Sprach- und Zuschreibungsregeln angewiesen. Es gibt sozial etablierte Bedingungen dafür, dass eine bestimmte Handlung ausgeführt wurde. Einerseits entspricht es unserer sprachlich-sozialen Intuition zu sagen, dass z.B. eine Beleidigung auch dann stattgefunden hat, wenn die beleidigende Person beteuert, es gar nicht so gemeint zu haben. Aber zugleich können sich Zweifel einstellen, ob diese Person tatsächlich absichtlich beleidigt hat – und falls die Beleidigung nicht absichtlich war, sollte diese Beleidigung dann überhaupt als Handlung charakterisiert werden?

Bei der Betrachtung ökonomisch relevanter Handlungen sollte man handlungstheoretisch die Schwierigkeiten der genauen Beschreibung einer Handlung berücksichtigen. Handlungsbeschreibungen können weit ausgreifen und im Rahmen dieser weiten Beschreibung bereits Gründe enthalten, die für Teilhandlungen angeführt werden könnten.

Wenn ich ein sehr billiges T-Shirt kaufe, d.h. das zugrunde liegende Ereignis unter dieser Beschreibung bereits als Handlung identifiziert ist, beziehe ich Stellung, indem ich implizit

²²¹ Die große juristische Relevanz der Frage, unter welcher Beschreibung eine Handlung absichtlich war, zeigt sich z.B. an der Unterscheidung zwischen Vorsatz und Fahrlässigkeit. Juristisch werden drei Formen des Vorsatzes – verkürzt als Absicht, Wissentlichkeit und Eventualvorsatz apostrophierbar – unterschieden. Besonders die Unterscheidung zwischen Eventualvorsatz und Fahrlässigkeit ist begrifflich problematisch, ganz abgesehen von epistemischen Fragen der Überprüfung entsprechender Zuschreibungen. Fahrlässigkeit soll dann vorliegen, wenn die Person darauf vertraut hat, dass der tatbeständliche Erfolg schon nicht eintreten wird. Eventualvorsatz soll dann vorliegen, wenn die Person billigend in Kauf nahm, dass der tatbeständliche Erfolg eintritt. In einem aktuellen, noch nicht rechtswirksamen Urteil zu einem illegalen Straßenrennen in Berlin, bei dem beide Angeklagten zu Mord verurteilt wurden, zeigt sich, dass mit dieser Unterscheidung bei der derzeitigen Rechtslage sehr unterschiedliche Rechtsfolgen einhergehen können. Wird Eventualvorsatz attestiert, ist bei Erfüllung mindestens eines Mordmerkmals (im Falle der Raser z.B. das Verwenden eines gemeingefährlichen Mittels) eine Verurteilung wegen Mordes mit einer Freiheitsstrafe von mindestens 15 Jahren möglich. Wird dagegen Fahrlässigkeit attestiert, ist bei Verurteilung zu fahrlässiger Tötung eine Höchststrafe von fünf Jahren strafgesetzlich festgesetzt. Vgl. Walter, Tonio 2017, Raser sind Verbrecher, aber keine Mörder, Download von: <http://www.zeit.de/gesellschaft/2017-02/illlegale-autorennen-raser-gesetz-mord>

zunächst nur behauptete, dass der geringe Preis ein guter Grund ist, dieses T-Shirt zu kaufen. (Im Hintergrund steht hier die Rekonstruktion der Antwort auf die Frage „Warum hast du dieses T-Shirt gekauft?“) Angenommen, das T-Shirt wurde durch Kinderarbeit in Bangladesh hergestellt, kann das Ereignis unter einer anderen Beschreibung gefasst werden. Auf die Frage „Warum hast du ein billiges und durch Kinderarbeit erzeugtes T-Shirt gekauft?“ antwortet der Käufer vielleicht „Ich wusste nicht, dass es durch Kinderarbeit erzeugt wurde, ansonsten hätte ich es nicht gekauft“. Der Käufer ist sich des „Geltungsanspruches“ einer Handlung bewusst, weist aber zurück, dass die Handlung unter dieser Beschreibung absichtlich war. Aus seiner Antwort kann man, wenn man Glaubwürdigkeit unterstellt, entnehmen, dass er „Kinderarbeit“ als einen Grund ansieht, entsprechende Handlungen zu unterlassen. Hinterfragt man den Wissensstand an dieser Stelle nicht auf Kohärenz, war sein absichtliches Handeln nicht inkohärent, die „Handlung“ war aber insoweit inkohärent, als sie unter bestimmten Beschreibungen zwar nicht absichtlich war, diese Beschreibungen aber zutreffen und Stellungnahmen implizieren, die mit den akzeptierten Gründen des Handelnden nicht vereinbar sind. Würde der Käufer bei nächster Gelegenheit unter vergleichbaren Bedingungen erneut das gleiche billige T-Shirt kaufen, wäre sein Handeln inkohärent und in diesem Sinne irrational - es sei denn er hätte seine „Meinung“ hinsichtlich Kinderarbeit geändert. Der normative Sachverhalt, der in dieser „Meinung“ enthalten ist und z.B. in einem expliziten Urteil oder der entsprechenden Handlung zum Ausdruck kommt, hat den Status eines Grundes (siehe Kap. 5.2.).

Wenn nicht immer klar ist, wie genau eine Handlung als absichtliche zu beschreiben ist, dann ist entsprechend auch nicht klar, wofür genau Gründe anzugeben sind. Bei der entscheidungstheoretischen Modellierung sind Handlungsoptionen, aber auch Umweltzustände und Handlungsgründe so zu modellieren, dass sie aus der Teilnehmerperspektive verständlich sind und bei der Modellierung zugleich die Erfahrungshorizonte, die begrifflichen Reflexionsfähigkeiten und generell die kognitiven Fähigkeiten der jeweiligen Akteure situationsgerecht berücksichtigt werden. Eine solche Modellierung stellt hohe Anforderungen an die empirische Sozialforschung, z.B. in der Form qualitativer Interviews oder sozialstatistischer Erhebungen, da der allgemeine Bezug auf einen „Common Sense“ allein nicht ausreicht.

Verhaltensökonomisch wurde die Bedeutung des „Framings“ erkannt. So zeigt sich bei Akteuren tendenziell eine höhere Risikobereitschaft, wenn Optionen so dargestellt werden, dass sie aus Sicht des Akteurs einen Verlust darstellen (Verlustaversion). Aus Sicht der

Entscheider stellt sich eine nach objektiven Kriterien, z.B. Auszahlungen, gleiche Option je nach gewählter Formulierung unterschiedlich attraktiv dar. Verhaltensökonomisch wird auf meist unbewusste Verhaltenstendenzen oder psychologische Regelmäßigkeiten, Bezug genommen (s.o.). Solche Regelmäßigkeiten sind bei der Modellierung zu berücksichtigen ohne zu verkennen, dass solche psychologischen Regelmäßigkeiten, wenn sie bewusst gemacht werden, verschwinden können. Akteure haben einen begrifflichen Zugang zu Handlungsoptionen, verändert sich ihr begrifflicher Zugang, verändert sich auch ihr Verständnis und ihr Begründen in Bezug auf diese Handlungsoptionen.

Es gibt Fälle, für die behauptet werden kann: Eigentlich handelt es sich um dieselbe Option (die natürlich auch begrifflich formuliert werden muss), aber Menschen nehmen diese Option tendenziell anders wahr, wenn sie als Verlust formuliert wird, als wenn sie neutral oder mit Aussicht auf Gewinn formuliert wird. In anderen Fällen ist ein Bezug auf eine solche gewissermaßen neutrale Formulierung nicht oder nur nach Deliberation möglich – es ist begrifflich umstritten, um welche Optionen oder Sachverhalte es sich überhaupt handelt, welches die wesentlichen Merkmale sind. Ein Streit um Begriffe kann ein Streit um Weltaspekte, z.B. Handlungen, sein, denn unser Zugang zur Welt ist begrifflich.

Dass Handlungen nicht einfach begriffsunabhängig gegeben sind, ist nicht nur für Handlungserklärungen relevant, sondern auch für das Design von Institutionen und wirtschaftsethische Verantwortungszuschreibungen. Institutionenökonomisch gesprochen kanalisieren Institutionen Handlungen. In welchen genauen Bahnen diese Handlungskanalisation abläuft hängt davon ab, wie Akteure ihre Handlungsoptionen einschätzen und welche Gründe Akteure darin sehen, ihr Handeln anzupassen. Welche konkreten Annahmen z.B. in Bezug auf Rationalität oder Informiertheit der relevanten Akteursgruppen getroffen werden sollten, ist eine empirische Frage. Allein der Common Sense bzw. alltagspsychologische Einsichten reichen aber aus, um hyperrationale Unterstellungen, etwa in Bezug auf die vollständige Berücksichtigung zukünftiger Inflationsentwicklungen, zu kritisieren. Aus wirtschaftsethischer Sicht sind Handlungen ein primärer Gegenstand der Beurteilung als moralisch richtig oder falsch. Für die moralische (und juristische) Beurteilung ist relevant, unter welcher Beschreibung eine Handlung absichtlich war. Wirtschaftsethisches kann weitergehend kritisiert werden, dass bestimmte Handlungen nicht unter weiterreichenden oder anderen Beschreibungen gesehen werden, sofern dies nicht nur vorgegeben wird. Bestimmte Konsum- oder Investitionshandlungen stellen *auch* Formen von Umweltverschmutzung, Ausbeutung oder Entrechtung dar.

Dies in konkreten Fällen nicht gesehen zu haben ist unter Bedingungen entsprechender Informationsmöglichkeiten moralisch kritikwürdig.

Wie eingangs erwähnt, sind normale Handlungen ein Bestandteil „der“ ökonomischen Sphäre – wenn es umstritten ist, wie diese Handlungen konkret zu individuieren sind, ist auch die Bestimmung der Wirtschaftssphäre umstritten. Donald Davidson hat in seinen bedeutungs- und handlungstheoretischen Schriften analysiert, unter welchen Bedingungen „Verstehen“ möglich ist und inwiefern es Unterbestimmtheiten bei Zuschreibungen von Bedeutung, insbesondere in Bezug auf Aussagen, gibt. Davidsons Handlungstheorie wird im Folgenden vorgestellt.

5.2. Davidsons belegorientierte, sparsame Interpretationstheorie

Menschen orientieren sich in einer für sie bedeutsamen Welt. Manche Bedeutsamkeiten sind unmittelbar vertraut, manche benötigen für ihre Erschließungen einen aktiven Verstehens- oder Interpretationsprozess. Eine etwas problematische Redeweise ist, dass bei aktiven Verstehensprozessen etwas Äußeres als ein Zeichen verstanden wird, in dem man nach Bedeutung sucht oder in das man vielleicht auch nur Bedeutung hineinlegt. Das erfahrbare Zeichen verweist dann auf eine tieferliegende Bedeutung, die erschlossen werden muss und nicht einfach gegeben ist. Hans Poser skizziert den hermeneutischen Standpunkt in folgender Weise:

„Beim Verstehen von Zeichen denkt man primär an die Deutungen von *Sprachzeichen*, aber ebenso bezieht sich das Verstehen auf *Anzeichen* – etwa eines psychischen Vorgangs des anderen, den ich als dessen inneren Vorgang ja selbst nie erlebe: Es bezieht sich auf die Bedeutung von *Handlungen*, die äußeres Zeichen eines inneren Antriebs sind, der ja auch nicht der meine ist; und es gilt von *historischen Abläufen* ebenso wie von *Kunstwerken*. Immer geht es darum, etwas Äußerliches als Zeichen aufzufassen und auf etwas hinter diesen stehendes Geistiges zu schließen.“²²²

Die Rede von einem zu erschließenden, dahinterstehenden, teils subjektiven Geistigen, das sich in Handlungen, Mimik, Gestik, ja selbst in geschichtlichen Ereignissen oder Kunstwerken entäußert, kann einerseits eine übertriebene bewusstseinsphilosophische Trennung von Innen und Außen suggerieren, andererseits ist eine Unterscheidung von einer nicht offen daliegenden „mental“ Ebene von einem direkt empirisch Erfahrbaren intuitiv

²²² Poser, Hans 2012, Wissenschaftstheorie: Eine philosophische Einführung, Ditzingen: Reclam, S.221

verständlich. Alle Verweise auf die Intersubjektivität von Sprache und Kommunikationsprozessen, ein Sich-Wiederfinden in kulturellen Erzeugnissen oder geronnenen Institutionenstrukturen, oder ein vermeintlich direktes Erfahren von Handlungen oder mentalen Zuständen, lassen noch einen Spielraum für verdeckte mentale Vorgänge. Alltägliche Fragen wie „Was denkt er wirklich? Täuscht er mich? Warum hast du das getan? Warum habe ich das getan?“ werden als sinnvoll erachtet.

Lebensweltlich sind uns viele Handlungen verständlich, wir verstehen Personen, sind mit deren Überzeugungen, Wünschen und Absichten vertraut und orientieren uns auf Basis dieses Vertrautseins. Alltagspsychologisch schreiben wir Personen die Fähigkeit zu, Fremdpsychisches zu verstehen und auf dieser Basis Handlungserklärungen oder –prognosen zu leisten. Entwicklungspsychologisch erforscht man das Entstehen einer „theory of mind“²²³ und neurologisch wird etwa auf Spiegelneuronen verwiesen.

Doch wir sind auch vertraut mit unvertrauten Situationen und Zweifeln in Bezug auf Fremdpsychisches, die Deutung von Handlungen oder die Einschätzung von Personen. Gibt es objektive Belege für unsere Bedeutungszuschreibungen? Diese Frage nach Belegen ist zentral für Donald Davidsons Bedeutungs- und Handlungstheorie. Davidson versucht Minimalbedingungen für Bedeutungszuschreibungen, Handlungsverständnis und Handlungserklärungen zu bestimmen. In einer radikalen Interpretationspraxis geht es darum, äußere Belege für entsprechende Hypothesen zu finden. Das zu Interpretierende wird als zunächst Fremdes, Unvertrautes aufgefasst, dem man sich mit primär empirischen Bordmitteln nähert, um dann zu erkennen, dass Rationalitätsannahmen die Bedingungen der Möglichkeit von Interpretation sind.

Donald Davidson ist einer der bedeutendsten Philosophen des 20. Jahrhunderts. Seine zahlreichen ontologischen, erkenntnistheoretischen, sprachphilosophischen und handlungstheoretischen Beiträge haben die philosophischen Diskurse geprägt. Seine Handlungstheorie ist noch heute der Referenzpunkt und Standard für die handlungstheoretische Debatte. Entsprechend zahlreich sind die Einführungen, Kommentare und Modifikationsvorschläge zu Davidsons Handlungstheorie und Philosophie insgesamt.

²²³ Vgl. Wimmer, H. / Perner, J. 1983, Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. in: Cognition. Band 13, 1983, S. 103–128

Im Folgenden soll Davidsons Verknüpfung von Gedanken, Bedeutung und Handlungen²²⁴ im Zuge seiner belegenorientierten, sparsamen Interpretationspraxis im Fokus stehen. Davidsons interpretatorischer Zugang zur Entscheidungstheorie zeigt in diesem Rahmen, wie voraussetzungsreich und unterbestimmt die „klassische“ Entscheidungstheorie ist. Davidsons Position wird dabei mit zahlreichen Zitaten präsentiert, die in ihrer Prägnanz selten interpretationsbedürftig sind und ausschweifende Rekonstruktionen erübrigen.

In Handlungserklärungen ist die Angabe von Gründen nach Davidson in zweifacher Hinsicht erforderlich. Gründe rationalisieren Handlungen und müssen, um handlungswirksam zu sein, die Handlung zugleich verursachen. Davidson betont in seinen Schriften sehr die mentale Komponente von Gründen, insbesondere durch die Bezugnahme auf Überzeugungen und Wünsche bzw. Proeinstellungen. Zugleich beachtet er die inhaltliche Dimension:

Es ist „eine offenkundige Tatsache, dass eine Überzeugung und ein Wunsch eine Handlung nur dann erklären, wenn der Inhalt der Überzeugung und des Wunsches bei gegebener Beschreibung der Handlung impliziert, dass dieses etwas Wünschenswertes hat. Diese Implikationsbeziehung kennzeichnet ein normatives Element, einen Uraspekt der Rationalität.“²²⁵

Der Inhalt mentaler Einstellungen hat eine Bedeutung, doch wie können Menschen diese Bedeutung erschließen und entsprechend individuierte Zustände anderen Personen zuschreiben? Konditional beschreibt Davidson eine mögliche Grenze zwischen Außen und Innen:

„Wenn es eine logische oder epistemische Schranke gibt zwischen Geist und Natur, hindert sie uns nicht nur daran, hinauszuschauen, sondern sie verstellt auch den Blick von außen nach innen.“²²⁶

²²⁴ Vgl. Davidson, Donald 1980, Eine Einheitstheorie über Gedanken, Bedeutung und Handlungen, in: derselbe 2006, Probleme der Rationalität, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S.257-282

²²⁵ Davidson, Donald 1987, Probleme der Handlungserklärung, in: derselbe 2006, Probleme der Rationalität, Frankfurt/M.: Suhrkamp S.201; Vgl. Davidson: „Das absichtliche Handeln ist ein Handeln, dass sich durch Bezugnahme auf Überzeugungen und Wünsche erklären lässt, deren propositionaler Inhalt die Handlung rational erscheinen lässt“ Davidson, Donald 1982, Vernünftige Tiere, in: derselbe 2004, Subjektiv, intersubjektiv, objektiv, Frankfurt/M.: Suhrkamp S.174; Davidson bezieht sich hier explizit auf den propositionalen Inhalt.

²²⁶ Davidson, Donald 1991, Drei Spielarten des Wissens, in: derselbe 2004, Subjektiv, intersubjektiv, objektiv, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S. 347; McDowell setzt sich mit Davidsons Thesen zur „Immanenz“ von Begründungen auseinander, z. B. mit Davidsons These: „„nothing can count as a reason for holding a belief except another belief“, Davidson, Donald 1986, A Coherence Theory of Truth and Knowledge, in: Truth and Interpretation:

Neben der allgemeinen Frage eines begrifflichen Zugangs zur Welt, z.B. bei Wahrnehmungsprozessen, geht es hier um die oben angesprochene Möglichkeit, in Körperbewegungen Geistiges, Intentionales zu erkennen. Beobachtbares Verhalten stellt die epistemische Basis für die Zuschreibung mentaler Zustände dar, doch wie kann man entsprechende Zuschreibungen begründen?

„Zu den Gedanken und Werturteilen anderer hätte ich keinen Zugang, wenn ich sie nicht aus ihrem Verhalten erschließen könnte.“²²⁷

Das beobachtbare Verhalten wird als Ergebnis vorgängiger mentaler Zustände und Ereignisse, die kausal wirksam sind, vorgestellt. Eine Interpretationstheorie, die in der Beschreibung von Verhaltensbeobachtungen aufginge, hätte keinen Erklärungswert und wäre dem Vorwurf der Zirkularität ausgesetzt: z.B. in dem Sinne, dass Präferenzen, die vermeintlich Verhalten erklären sollen, nichts anderes sind als „Zusammenfassungen“ von Verhaltensregelmäßigkeiten. Die Schwierigkeit besteht darin, dass das komplexe Explanans nicht unabhängig vom Explanandum zugänglich ist.

„Vom Standpunkt der Theorie erklären die komplizierten Fakten die einfachen, leichter zu beobachtenden Fakten, während die beobachtbaren Fakten die Belegbasis ausmachen, mit deren Hilfe die Theorie zu überprüfen oder anzuwenden ist.“²²⁸

Der Rückschluss von Wirkungen auf mentale Ursachen, denen wissenschaftstheoretisch der Status theoretischer Terme zugeschrieben werden kann, ist erforderlich, da es nach Davidson keine psycho-physischen Gesetze gibt²²⁹. Im Rahmen seiner Position des anomalen Monismus geht Davidson von „Token-Identität“ aus, sieht die psychologischen Beschreibungen auf „Type-Ebene“ aber als nicht identisch und nicht reduzierbar auf physikalische Beschreibungen an.²³⁰

Nach Davidson muss zur Handlungserklärung ein Rückschluss auf einen primären Grund gezogen werden:

Perspectives on the Philosophy of Donald Davidson, ed. E. LePore. Oxford: Blackwell, S.310; McDowell, John 2001, Geist und Welt, Frankfurt/M.: Suhrkamp

²²⁷ Davidson 1991, Drei Spielarten des Wissens A.a.O. S. 339

²²⁸ Davidson 1980, Eine Einheitstheorie über Gedanken, Bedeutung und Handlungen, A.a.O. S.261/262

²²⁹ Davidson 1987, Probleme der Handlungserklärung, A.a.O. „Wenn adäquate Gesetze zur Hand wären, wäre es nicht nötig, die Ursache durch Verweis auf die tendenziell hervorgerufenen Wirkungen zu beschreiben...“ S.192 ... „Daher kann es sein, dass Überzeugungen und Wünsche wirklich Handlungen verursachen, obwohl die Handlungen, Überzeugungen und Wünsche keine Typen bilden, die dazu geeignet wären, dass ernstzunehmende Gesetze auf sie angewandt werden.“ S.192/193

²³⁰ Vgl. Davidson, Donald 1995b, Gesetze und Ursachen, in: derselbe 2008, Wahrheit, Sprache und Geschichte, Frankfurt/M.: Suhrkamp

„Die Angabe des Grundes, weshalb jemand eine Handlung ausgeführt hat, besteht oft darin, dass man die Proeinstellung (a) oder die diesbezügliche Überzeugung (b) oder beides nennt; diese Paar möchte ich den primären Grund nennen, weshalb der Handelnde die Handlung vollzieht.“²³¹

Davidson spricht dabei von Pro-Einstellungen „zu Handlungen einer bestimmten Art“²³² oder, davon abweichend, eher konsequentialistisch von „Pro-Einstellungen zu Ergebnissen oder Situationen mit bestimmten Eigenschaften“²³³. Davidsons Begriff der „Pro-Einstellung“ konnte sich in der Handlungstheorie nicht durchsetzen, letztlich bezieht er sich in anderer Terminologie auf die Wunschkomponente im Rahmen einer klassischen „belief-desire“ Theorie. Unter Bezug auf Anscombe betont Davidson, dass vielfältige Handlungsbeschreibungen möglich sind und die Angabe von Gründen auch zur Neubeschreibung von Handlungen dienen kann:

„Wenn wir seinen Grund erfahren, verfügen wir über eine Interpretation, eine Neubeschreibung seines Tuns, wodurch es in ein vertrautes Bild eingefügt wird.“²³⁴

„Darüber hinaus kann die durch die Angabe eines Grundes ermöglichte Neubeschreibung einer Handlung diese in einen umfassenderen sozialen, ökonomischen, sprachlichen oder Wertzusammenhang stellen.“²³⁵

„Da Gründe Überzeugungen und Einstellungen sind, sind sie zwar gewiss nicht mit Handlungen identisch, doch wichtiger ist, dass Ereignisse oft im Sinne ihrer Ursachen neubeschrieben werden.“²³⁶

Bei Handlungserklärungen gilt es zu klären, unter welcher Beschreibung die Handlung absichtlich war. Unterschiedlich weit ausgreifende Beschreibungen beziehen sich nach Davidson auf dieselbe Handlung:

„Ich knipse den Schalter an, mache das Licht an und beleuchte das Zimmer. Ohne es zu wissen alarmiere ich auch einen Einbrecher, der merkt, dass ich zu Hause bin. Hier

²³¹ Davidson, Donald 1963, Handlungen, Gründe, Ursachen, in: derselbe 1990, Handlung und Ereignis, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S.20

²³² Ebd. S.20

²³³ Davidson 1987, Probleme der Handlungserklärung, A.a.O. S.187

²³⁴ Davidson 1963, Handlungen, Gründe, Ursachen A.a.O. S.28

²³⁵ Ebd. S.28

²³⁶ Ebd. S.29

brauche ich keine vier Dinge getan zu haben, sondern nur eines, von dem vier Beschreibungen gegeben worden sind.“²³⁷

Davidsons Hinweis auf mögliche Neubeschreibungen von Handlungen zeigt, dass die Probleme der Zuschreibung von Handlungen und der Zuschreibung von Gründen zu Handlungen parallel sind. Handlungen im alltäglichen Sinne gehen oftmals mit einer von außen beobachtbaren Körperbewegung einher, Ausnahmen sind z.B. Unterlassungen. Ebenso gibt es auch für mentale Zustände äußerliche Indikatoren. Doch unter welcher Beschreibung Handlungen absichtlich waren oder aus welchen Gründen letztlich gehandelt wurde ist empirisch unterbestimmt. Eine Vielzahl von Wunsch-Überzeugung-Kombinationen kann herangezogen werden, um Handlungen zu rationalisieren, doch auf welcher Basis kann eine begründete Auswahl getroffen werden? Theoretisch kann man mit Davidson postulieren, dass die Gründe auch Ursachen sein müssen, um zu erklären:

„Ein großer Teil der Erklärungskraft von Grund-Erklärungen rührt daher, dass sie angeben, welches Paar aus der gewaltigen Menge der zur Verursachung der Handlung geeigneten Überzeugungs-Wunsch-Paare diese Handlung tatsächlich bewirkt hat“²³⁸

Neben prinzipiellen Einwänden aus der Gründe-Perspektive, die im Kern auf die Nicht-Naturalisierbarkeit von Gründen, auch auf „Token-Ebene“, hinauslaufen, gibt es eine weitverzweigte Debatte über abweichende Kausalketten, an der sich auch Davidson beteiligt hat²³⁹. Ein klassisches Beispiel stammt von Harry G. Frankfurt²⁴⁰:

Eine Person auf einer Party, die durch das Fallenlassen eines Glases ein Zeichen für Einbrecher geben will, wird aufgrund ihres Wunsches und ihrer Überzeugung so nervös, dass sie das Glas fallen lässt: D.h. das Wunsch-Überzeugungs-Paar verursacht annahmegemäß das Verhalten und rationalisiert dieses zugleich. Dennoch hat die Person nicht aus diesem Grund gehandelt, eine Handlung hat gar nicht stattgefunden.

²³⁷ Ebd. S.21

²³⁸ Davidson 1987, Probleme der Handlungserklärung, A.a.O. S.191

²³⁹ „Aber nicht jede beliebige kausale Beziehung erfüllt ihren Zweck, denn es könnte sein, dass der Handelnde Einstellungen und Überzeugungen hat, die eine Handlung rationalisieren würden und durch die er zur Ausführung der Handlung veranlasst wird, ohne dass die Handlung im erwarteten Sinne – oder vielleicht in überhaupt einem Sinne – beabsichtigt wäre, weil in der Kausalkette eine Anomalie vorliegt.“ Davidson, Donald 1978, Beabsichtigen, in: derselbe 1990, Handlung und Ereignis, Frankfurt/M: Suhrkamp S. 131; „Eine Handlung wird mit einer bestimmten Absicht vollzogen, wenn sie durch Einstellungen und Überzeugungen, welche die Handlung rationalisieren, in der richtigen Weise verursacht sind“ Ebd. S.131

²⁴⁰ Vgl. Frankfurt, Harry G. 1978, The Problem of Action, in: American Philosophical Quarterly, Band 15, S.157

Eine Schwierigkeit liegt darin zu präzisieren, was es bedeuten soll, dass ein primärer Grund eine Handlung *auf die richtige Weise* kausal verursacht, um durch diese Präzisierung Gegenbeispiele wie die von Frankfurt auszuschließen²⁴¹. Eine solche Präzisierung ist bis heute nicht gelungen, doch selbst wenn sie „theoretisch“ möglich wäre, ist damit das Problem der empirischen Unterbestimmtheit von Gründe-Zuschreibungen nicht gelöst.

Das Problem der Unterbestimmtheit von Gründe-Zuschreibungen wird bei Davidson im Zusammenhang mit der Unterbestimmtheit von Bedeutungszuschreibungen im Rahmen einer radikalen Interpretation thematisiert. In Anschluss an Quines Theorie radikaler Übersetzung, in der naturalistische und holistische Elemente verbunden werden, entwickelt Davidson eine Bedeutungstheorie als Interpretationstheorie.

Durch Beobachtung der Umwelt eines Sprechers, mit Hilfe der Annahme, dass ein Sprecher mit seinen Äußerungen etwas behauptet und durch Unterstellung interpretationsnotwendiger Rationalitätsannahmen soll ein Interpret Hypothesen über die Bedeutung entsprechender Äußerungen aufstellen und belegen können.

„Insoweit der Interpret einwandfrei vorgeht, liefern seine Sätze Wahrheitsbedingungen der Sätze des Sprechers und sorgen damit für die Basis einer Interpretation der Äußerung des Sprechers.“²⁴²

Davidson sieht die Relevanz seiner Bedeutungstheorie für die Entscheidungstheorie darin, dass die Gehalte von Überzeugungen und Wünschen beobachtungsbasiert bestimmt werden könnten. Gehalt sollte nicht einfach als gegeben vorausgesetzt werden, sondern im Rahmen einer Interpretationstheorie bestimmbar sein.

Der Interpret ist nach Davidson zur Bedeutungsbestimmung darauf angewiesen, dass er die Art der Einstellung, den Modus, erkennen kann:

„Dagegen beginge man keine *Petitio principii*, wenn man annähme, dass der Interpret eine oder mehrere nichtindividuiierende Einstellungen ermitteln kann. Beispiele für die speziellen Einstellungen, die mir hier vorschweben, sind die folgenden: einen Satz zu

²⁴² Davidson, Donald 1991, Drei Spielarten des Wissens A.a.O. S.347

einem bestimmten Zeitpunkt für wahr halten; wollen, dass ein Satz wahr sei; oder die Wahrheit des einen Satzes der Wahrheit des anderen Satzes vorziehen.“²⁴³

Um die auf dieser Basis mögliche Interpretation als eine Interpretation von Überzeugungen, Wünschen und der für die ökonomische Entscheidungstheorie fundamentalen zweistelligen Präferenzen zu deuten, sind folgende Annahmen zu beachten: die „Gehalte“ müssen die Form von Sätzen haben und sich durch Sätze explizieren lassen²⁴⁴; satzförmige Äußerungen sind eine Basis der Interpretation; zumindest die Zuschreibung einer Überzeugung findet zu einem Zeitpunkt statt, ob die Überzeugung über einen längeren Zeitraum aufrechterhalten wird, ist als solches nicht überprüfbar; der Interpret nimmt eine Teilnehmerperspektive ein.

Davidson geht davon aus, dass der Interpret mit minimalen Mitteln die Grundelemente der Entscheidungstheorie, als einer Rationalitätstheorie, bestimmen kann. Diese minimalen Mittel sind im Hinblick auf die Rationalitätsannahmen, zu denen unter anderem die entscheidungstheoretischen Axiome gehören, aber sehr anspruchsvoll. Davidson erweitert die Zuschreibung von Wahrscheinlichkeitsgraden und Nutzenwerten um die Angabe der Wahrheitsbedingungen der Sätze des zu interpretierenden Akteurs.

„Doch wenn das beobachtete Muster solcher Relationen den Bedingungen der Theorie entspricht, lassen sich die Überzeugungsgrade, die der Akteur seinen Sätzen zuordnet, ebenso erschließen wie das Maß seiner Präferenz für die Wahrheit seiner Sätze und die Wahrheitsbedingungen (das heißt die Bedeutung) dieser Sätze.“²⁴⁵

Welchen Vorteil hat die Einbeziehung dieser aus beobachtbaren Reaktionsmustern zugewiesenen Bedeutungen? Bei Sprechern einer dem Interpreten völlig fremden Sprache liefert die beobachtungsnaher radikale Interpretation ein erstes Verständnis dieser Sprache. Bei Sprechern einer vermeintlich gleichen Sprache fordert eine radikale Interpretation ein Ausklammern für selbstverständlich gehaltener, normalsprachlicher Bedeutungszuschreibungen, um eine empirische Basis für Bedeutungszuweisungen zu betonen. Die ohnehin schon stark idealisierte Entscheidungstheorie wird in ihrer Komplexität weiter gesteigert. Die Beschränkung epistemischer Zugangsweisen erhöht die Anforderungen

²⁴³ Ebd. S.348; Vgl. „Der nichtdefinierte Grundbegriff ist jene dreistellige Relation zwischen einem Akteur und zwei Sätzen, die dann gegeben ist, wenn der Akteur eine schwache Präferenz für die Wahrheit des einen Satzes gegenüber der Wahrheit des anderen hat.“ Davidson, Donald 1995b, Ist eine Wissenschaft der Rationalität möglich?, in: derselbe 2006 Probleme der Rationalität, Frankfurt/M.: Suhrkamp S.219

²⁴⁴ Vgl. „Das Ziel ist eine Theorie, die der Interpretation der Worte eines Sprechers dient – eine Theorie, die außerdem eine Basis dafür liefert, dem Sprecher Überzeugungen und Wünsche zuzuschreiben“ Davidson, Donald 1980, Eine Einheitstheorie über Gedanken, Bedeutungen und Handlungen A.a.O.

²⁴⁵ Davidson 1995a, Gesetze und Ursachen A.a.O. S. 219

an die Rationalität der Akteure. Davidsons Ansatz macht darauf aufmerksam, dass die inhaltliche Bestimmung der „Optionen“ nicht einfach vorausgesetzt werden kann. Die Ergänzung um seine Interpretationstheorie ist als theoretisches Unterfangen zu betrachten, in dessen Rahmen untersucht wird, wie weit man auf Basis beobachtbarer Verhaltensmuster zu einer Individuierung von Optionen gelangt. Es handelt sich um einen Beitrag zu einer normativ ausgerichteten Rationalitätstheorie. Hohe Rationalitätsanforderungen sind Bedingungen der feinkörnigen Zuschreibungen²⁴⁶, Irrationalität ist kein Gegenstand der Theorie²⁴⁷. Auch an den Interpreten werden hohe Rationalitätsanforderungen gestellt: Er muss z.B. Kohärenzstandards anlegen, die Plausibilität von Irrtümern einschätzen und Projektionen eigener Wertvorstellungen vermeiden. Die Entscheidungstheorie ist bei aller Erweiterbarkeit um repräsentative Akteure oder Gruppen in ihrem Grundansatz auf die Interpretation von Individuen bzw. deren Zustände zugeschnitten.

Die Betonung von empirischen Belegen und Rationalitätsannahmen macht indirekt deutlich, wie sehr unser alltägliches Verständnis von Fremdpsychischem, unsere Wahrnehmung von Handlungsoptionen und generell unsere alltäglichen Entscheidungen durch eine soziale Praxis und lebensweltliche Gewissheiten geprägt sind.²⁴⁸ Davidsons Ausklammerungen zeigen die Grenzen eines tendenziell „behavioristischen“ Erklärungsprogramms auf. Gegen naturalistische Tendenzen vertritt Davidson die These, dass eine „psychologische“ Interpretation auf spezifischen Voraussetzungen beruht und eine eigene Perspektive darstellt:

„Nach meiner Überzeugung ist es ausgeschlossen, das normative, das holistische und das externalistische Element der psychologischen Begriffe zu eliminieren, ohne das Thema in krasser Form zu wechseln.“²⁴⁹

Bestimmte Rationalitätsstandards müssen erfüllt sein, um Personen überhaupt propositionale Einstellungen zuschreiben zu können, erst in Begriffs- und Aussagenetzen entsteht Bedeutung und die externe Umgebung und entsprechende kausale Relationen sind für Bedeutungsbestimmungen relevant, denn „Bedeutungen sind nicht im Kopf“²⁵⁰.

²⁴⁶ So bezieht sich Davidson explizit auf „perfekte Logiker“, die Einbeziehung von „bedingten Wahrscheinlichkeiten“ und eine „klare und präzise formale Struktur“. Ebd. S.219

²⁴⁷ Vgl. „Die formale Theorie lässt keinen Platz für Irrationalität und ist deshalb außerstande, sie zu erklären.“ Ebd. S.231

²⁴⁸ Vgl. Kap. 6.4 zum Stellenwert der Alltagspsychologie, unter anderem in Bezug auf soziale Kognition.

²⁴⁹ Ebd. S.213

²⁵⁰ Vgl. Putnam, Hilary 2004 (1975), die Bedeutung von „Bedeutung“, Frankfurt/M.: Vittorio Klostermann

Davidsons Ansatz verdeutlicht, wie schwierig es ist beobachtungsbasierte Belege für Zuschreibungen mentaler Zustände zu liefern. Analog stellt sich die Frage, wie Zuschreibungen mentaler Zustände falsifiziert werden können. Durch die Auflagen, die Davidson dem Interpreten im Rahmen seiner bedeutungstheoretischen Überlegungen stellt, stehen dem Interpreten relativ einfache Möglichkeiten der empirischen Sozialforschung, wie das Führen qualitativer Interviews, nicht zur Verfügung. Die Grenzen des interpretatorischen Minimalismus werden sichtbar. Es bleibt unklar, wie genau die Bedeutung von Wünschen mit Davidsons Methode bestimmt werden. Wünsche können sich auf abstrakte Entitäten oder auf zukünftige Zustände, die momentan nicht beobachtbar sein können und dem Akteur nicht als „Gegenstände“ oder „Konsumbündel“ präsentiert werden können, richten. Die beobachtungszugänglichen Indikatoren für Überzeugungen sind sehr spärlich, Überzeugungen sind weitverzweigt und können z.B. auf bloß mögliche Inhalte gerichtet sein. Wie kann Indifferenz in Bezug auf Optionen festgestellt werden? Die grundlegenden Schwächen hyperrationaler Auslegungen der Entscheidungs- und Spieltheorie bleiben, selbst wenn man die Theorie als normative Rationalitätstheorie versteht, bestehen und werden ergänzt durch die Schwächen einer beobachtungszentrierten, auf die Umwelt ausgerichteten Bedeutungstheorie.

Wie das Verstehen von Fremdpsychischem und gelingende Interaktionen möglich sind, kann durch Rekonstruktionen, die aus „wissenschaftstheoretischen“ Gründen auf minimale epistemische „Zugänge“ setzen, nicht erklärt werden. Wie in den Ausführungen zur Entscheidungs- und Spieltheorie bereits deutlich geworden ist, sollte eine Ökonomik, die einen Erklärungsanspruch erhebt, diesen Minimalismus aufgeben.

5.3. Aspekte von Gründen

Der Raum der Gründe ist von unüberschaubar vielen Gründen bewohnt. Bezogen auf den konkreten Inhalt von Gründen könnte man versuchen Gründe-Räume zu unterscheiden, sodass etwa ein Raum wirtschaftlich relevanter Gründe bestimmt wird. So sind bestimmte Gründe in dem Sinne kontextsensitiv, dass sie auf eine bestimmte ökonomische Institutionenstruktur Bezug nehmen oder erst vor dem Hintergrund bestimmter wirtschaftlicher Verhältnisse Relevanz gewinnen. Die Relevanz von Gründen kann kontextabhängig variieren. So kann eine erwartete positive Unternehmensbilanz in Situation A ein guter Grund sein, Aktien des entsprechenden Unternehmens zu erwerben. Unter Bedingung B, z.B. einer generellen Finanz- und Wirtschaftskrise, verliert die erwartete

positive Unternehmensbilanz gegebenenfalls an Bedeutung, auch wenn man weiterhin davon sprechen kann, dass sie generell eher für eine entsprechende Unternehmensbeteiligung spricht. Im Extremfall können Sachverhalte, die in einer Situation für etwas sprechen, in einer anderen Situation ihren Gründe-Status verlieren. Dass ich eine Leistung erhalten habe, spricht in manchen Situationen dafür die leistende Person für ihre Leistung zu bezahlen. In anderen Situationen, z.B. einem Freundesverhältnis zu Person B und einer Leistung in Form eines von B zubereiteten Essens, spricht der Sachverhalt, dass ich eine Leistung erhalten habe, generell nicht dafür, B in dieser Situation für ihre Leistung zu bezahlen. Ob Sachverhalte, die für etwas sprechen, ihren Gründe-Status verlieren, hängt davon ab, wie feinkörnig man Gründe individuiert. Im obigen Fall kann man einwenden, dass die allgemeine Formulierung des in Frage stehenden Grundes unangemessen ist. Feinkörniger sollte man etwa davon sprechen, dass im Rahmen eines Vertragsverhältnisses eine erhaltene Leistung dafür spricht, eine (z.B. monetäre) Gegenleistung zu erbringen. Die etablierte wirtschaftsrechtliche Praxis versucht der Komplexität wirtschaftlicher Verhältnisse und immanenter Anspruchsverhältnisse gerecht zu werden, so werden etwa Vertragsarten unterschieden, mit dem „Akteursstatus“ variieren rechtliche Pflichten²⁵¹ oder Ausnahmetatbestände werden geschaffen.

Potentielle Gründe variieren in der Allgemeinheit ihrer Formulierung und können entsprechend daraufhin geprüft werden, ob diese Allgemeinheit gerechtfertigt ist. Die Problematik von Allgemeinheit und Besonderheit zeigt sich unter anderem in Diskussionen zur Allgemeinheit von Regeln und Einzelfallgerechtigkeit, die von wirtschaftsethischer Relevanz ist. Dass Menschenrechte durch bestimmte Handlungen oder eine bestimmte Praxis verletzt werden, ist ein Grund, der gegen diese Handlungen bzw. Praxis spricht. Menschenrechten liegt der Anspruch auf universelle Geltung zugrunde, d.h. allen Menschen kommen diese Rechte in allen Situationen zu. Die Allgemeinheit der Formulierung von Menschenrechten kann dazu führen, dass zwar nicht der grundsätzliche Gründe-Status von Menschenrechten hinterfragt wird, dass aber daran gezweifelt wird, ob in einer konkreten Situation überhaupt gegen Menschenrechte verstoßen wurde. Gründe sind begrifflich verfasst und entsprechend von begrifflichen Bestimmungen abhängig (s.u.). So hängt es von begrifflichen Bestimmungen und vielen Kontextfaktoren ab, ob und gegebenenfalls in welcher Höhe Niedriglöhne die menschliche Würde verletzen.

²⁵¹ So haben eingetragene Kaufleute eine unmittelbare Prüf- und Rügepflicht bei erhaltenen Waren. Private Konsumenten haben dagegen bei Käufen von gewerblichen Anbietern zwei Jahre Zeit Sachmängel zu rügen, und innerhalb der ersten sechs Monate eines Verbrauchsgüterkaufs gilt eine Beweislastumkehr, d.h. dass der Konsument für die ersten sechs Monate nicht nachweisen muss, dass der Fehler von Anfang an vorlag.

Wenn oben davon die Rede war, dass in inhaltlicher Hinsicht Räume von Gründen unterschieden werden können, so bedeutet diese Unterscheidung keine strikte Trennung. Metaphorisch kann man davon sprechen, dass inhaltliche Gründe-Räume ineinander übergehen, sich überlappen und es auch überwölbende Räume gibt. Dass die Würde des Menschen durch eine bestimmte ökonomische Praxis verletzt wird, ist ein Grund diese Praxis zu kritisieren und ein „prima-facie“-Grund diese Praxis zu beenden, es sei denn durch die alternativ erreichbaren Praxen würden noch gravierendere Menschenrechtsverletzungen erfolgen. Die Frage nach den Folgen einer bestimmten Praxis verweist darauf, dass die Stichhaltigkeit mancher Gründe davon abhängig ist, ob zugrundeliegende „empirische“ Überzeugungen ihrerseits wahr bzw. gut begründet sind. Überlegungen, ob ein Mindestlohn eingeführt werden soll, ob Hedgefonds anders reguliert werden sollten, ob Managergehälter gedeckelt werden oder ob bestimmte Fusionen erlaubt werden sollten, sollten von „Sachaussagen“ im gewöhnlichen Sinne abhängig gemacht werden. Eine bestimmte Sachaussage, z.B. dass durch Fusion X eine marktbeherrschende Stellung erfolgen würde, ist ihrerseits begründungsbedürftig und erhält selbst den Gründe-Status erst dadurch, dass diesem Sachverhalt ein normatives Element in dem Sinne zugesprochen wird, dass dieser Sachverhalt für oder gegen etwas spricht. Die bekannten Schwierigkeiten der Ökonomik angesichts der Komplexität wirtschaftlicher Zusammenhänge, die auch durch die Vielfalt motivational wirksamer Gründe für ökonomische relevante Handlungen mitbestimmt sind, fundierte Erklärungen zu liefern und ökonomische Regularitäten zu entdecken, sollten dazu anhalten in der argumentativen Praxis den epistemischen Status der vorgebrachten Gründe zu berücksichtigen und insbesondere Kohärenzmaßstäbe heranzuziehen (siehe Kapitel 6.1.). Susanne Hahn und Hartmut Kliemt verdeutlichen dies insbesondere in Bezug auf wirtschafts- und unternehmensethische Argumentationen.

„Ähnlich wie andere Experten sollten auch Wirtschafts- und Unternehmensethiker stets die Struktur und den Gehalt ihrer Argumentationen deutlich machen. Dazu gehört es auch, den Status ihrer Annahmen und Gründe, d.h. den Grad ihrer Gesicherheit darzulegen. Sie sind dafür verantwortlich, klar anzuerkennen und in ihren Schriften zu verdeutlichen, dass wirtschafts- und unternehmensethische Empfehlungen typischerweise nicht im statistischen Sinne evidenzbasiert sein können.“²⁵²

²⁵² Hahn, Susanne / Kliemt, Hartmut 2017, *Wirtschaft ohne Ethik? Eine ökonomisch-philosophische Analyse*, Ditzingen: Reclam, S.38

Gründe sind normative Entitäten. Sie sprechen für oder gegen etwas, z.B. für Handlungen oder Überzeugungen (s.u.). Gründe dienen der Rechtfertigung und sind in dieser Hinsicht „Bewohner“ eines Raums der Gründe, auch wenn man in inhaltlicher Sicht Gründe-Räume, abhängig vom Erkenntnisinteresse, unterscheiden kann.

Wenn man annimmt, dass Gründe normativ sind, stellt sich aus metaphysischer Perspektive die Frage, um welche, zumindest naturwissenschaftlich gesehen, sonderbare Entität es sich handelt. In Bezug auf den Status ethischer Gründe wird diese Thematik in einem kurzen Exkurs zu Nida-Rümelins moralischem Realismus in Kapitel 6.3. aufgegriffen. Wenn man annimmt, dass Gründe teilbar, öffentlich zugänglich und vielfach realisierbar sind, stellen sich weitere metaphysische Fragen, z.B. ob es sich bei Gründen um Universalien handelt oder welches Verhältnis zu mentalen oder neuronalen Zuständen besteht. Bestimmte Antworten auf diese Fragen können als Gründe für spezifische ökonomische Forschungsrichtungen dienen. So kann beispielsweise eine Identifizierung von Gründen mit neuronalen Zuständen für einen neuroökonomischen Zugang zu wirtschaftlichen Vorgängen sprechen.

Gründe sind normativ und können motivational wirksam sein. Damit Menschen aus Gründen handeln können, müssen sie einen Zugriff auf Gründe haben und es ist naheliegend anzunehmen, dass tatsächlich motivational wirksame Gründe mental verankert sein müssen (s.o.). Hier seien exemplarisch einige Fragen, die sich im Kern um die Verhältnisbestimmung von normativen, motivationalen und erklärenden Gründen drehen, aufgezeigt, um die Komplexität der gründetheoretischen Debatten anzudeuten²⁵³. Sollten normativ-gerechtfertigte Gründe nicht in dem Sinne personenrelativ sein, dass nur solche Gründe für eine Person verbindlich sind, die dieser Person auch motivational, gegebenenfalls über eine deliberative Route ausgehend von ihren Wünschen, zugänglich sind? Sind Gründe Tatsachen und falls ja „externe“ Tatsachen oder Tatsachen über mentale Zustände oder Ereignisse? Sind Wünsche als Handlungsantrieb notwendig, ihrerseits motiviert oder nur in Sonderfällen als Bezugsobjekte überhaupt Gründe? Handeln Menschen, die sich irren, nicht aus Gründen?

Aus epistemischer Sicht stellen sich unter anderem die Fragen, auf welche Weise Menschen Gründe zugänglich werden, inwiefern Gründe aktiv erschlossen werden müssen oder inwiefern die jeweils motivationalen Gründe erstpersonal privilegiert zugänglich sind. Gründe

²⁵³ Einen guten Überblick, an dem sich auch die oben angeführten Fragen orientieren, leistet: Halbig, Christoph 2016, Gründe, in: Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler. Ausführlich stellt Halbig seine Position vor in: Halbig, Christoph 2007, Praktische Gründe und die Realität der Moral, Frankfurt/M.: Vittorio Klostermann

sind sozial verortet, sie werden in Interaktionen ausgetauscht und ihre Verfügbarkeit ist durch vielfältige soziale Faktoren bedingt (siehe Kapitel 7). Die Praxis des Gründe-Gebens und -Nehmens über ökonomisch relevante Themen steht z.B. unter dem Einfluss ökonomischer Interessengruppen, auch ökonomisch bedingter Machtverhältnisse oder Sozialisations- und Erziehungserfahrungen hinsichtlich ökonomischer Themen, z.B. über schulisch vermittelte ökonomische Bildung. Ideologisch aufgeladene Debatten, mediale Verzerrungen oder generell die Vielfalt von faktisch vertretenen, nicht miteinander vereinbaren Positionen, gerade auch in ökonomischen Fragen, sollten nicht dazu führen den Geltungsanspruch, der mit begründenden Aussagen erhoben wird, zu verkennen. Im alltäglichen Austausch von Gründen wird generell der Anspruch erhoben, dass die angeführten Gründe tatsächlich für etwas sprechen und keine strategisch eingesetzten, rein subjektiven Manipulationsmittel sind. Die Wirksamkeit manipulativ eingesetzter Pseudogründe setzt voraus, dass es eine etablierte Praxis des aufrichtigen, ernstgemeinten Gebens und Nehmens von Gründen gibt. Wer etwas begründet erhebt den Anspruch, dass die angeführten Gründe auch für alle in relevanter Hinsicht gleichartigen Fälle Geltung haben. Es gibt keine Privatgründe im Sinne personalisierter Gründe (s.u.).

Gründe haben viele Facetten, die aus verschiedenen Perspektiven betrachtet werden können. Kontroverse Debatten mit entsprechenden Begründungsleistungen sind in Bezug auf jeden der genannten Aspekte möglich, sei es die Normativität, Universalität, Allgemeinheit, motivationale Wirkung, Kontextsensitivität, Einforderbarkeit, begriffliche Verfasstheit, inhaltliche Kategorisierbarkeit oder die Verbindung zu Sachurteilen. Auf einige dieser Aspekte wird im weiteren Verlauf der Arbeit näher eingegangen. Insbesondere die metaphorischen Reden von einem Raum der Gründe und Gründen als Passierscheine dienen dabei als Ankerpunkte in einem Begründungszusammenhang, in dem Begründungsketten teils abgebrochen, wieder aufgenommen oder neu verknüpft werden.

5.4. Der Raum der Gründe und Gründe als Passierscheine

Im Raum der Gründe orientieren sich Menschen im Alltag wie selbstverständlich. Dieser Raum wird durch Gründerelationen aufgespannt. Gründe sprechen für etwas, z.B. für Handlungen, Überzeugungen, Vermutungen oder Emotionen, und sind in diesem Sinne notwendig normativ verfasst. Insofern handelt es sich bei dem Raum der Gründe um einen normativen Raum. Die Komplexität dieses Raumes wird ersichtlich, sobald man die Stelligkeit der zunächst zweistellig gedachten Relation „X ist Grund für Y“ erhöht:

X ist in Situation S ein Grund für Y. In diesem Sinne sind Gründe nicht unabhängig von dem jeweiligen Kontext, in dem sie etwas rechtfertigen sollen. X mag in Situation S1 ein guter Grund sein, die Handlung Y zu vollziehen, in einer veränderten Situation S2 muss dies nicht mehr der Fall sein – andere „Situationsfaktoren“ könnten in der normativen Form von Gründen z.B. die Relevanz von X abschwächen, übertrumpfen oder sogar X den Gründestatus entziehen. Inwiefern zu diesem Kontext auch die Sichtweise von Personen, deren Wissensstand oder Motivierbarkeit zählt, wird im Zuge der Diskussion von Nida-Rümelins Gründe-Realismus noch eine Rolle spielen.

Gründe sind normativ und rechtfertigen etwas. Begriffliche Implikationsbeziehungen sind eine Basis von Gründe-Relationen. Dass ein Gegenstand beispielsweise blau und grün ist, impliziert begrifflich, dass er farbig ist. Jemand, der glaubt, dass ein Gegenstand blau und grün ist, hat einen sehr guten Grund zu glauben, dass er farbig ist. Behauptet diese Person, dass der Gegenstand nicht farbig sei, kann man mit gutem Grund bezweifeln, dass die Person überhaupt über die Begriffe *blau* und *grün* verfügt und ihr einen Verstoß gegen normative sprachliche Regeln vorwerfen.

Logische Regeln im engeren Sinne strukturieren ebenfalls den Raum der Gründe. Wer glaubt, dass A der Fall ist und dass „Wenn A, dann B“ der Fall ist, hat einen guten Grund zu glauben, dass B der Fall ist. Wer den gültigen Schluss auf B nicht zieht, macht einen Fehler, der ihm unter „normalen“ Umständen vorgeworfen werden kann.

Zugangsvoraussetzung für den Raum der Gründe ist es, durch Gründe ansprechbar zu sein und Gründe liefern zu können. In Bezug auf Umweltwahrnehmungen reicht es z.B. nicht, dass ein Organismus über einen Unterscheidungsmechanismus verfügt, der es ihm erlaubt auf Umweltreize verlässlich zu reagieren. Umweltreize können in diesem Zusammenhang zum Beispiel Fressfeinde oder potentielle Nahrungsmittel sein, die von dem entsprechenden Organismus verlässlich detektiert werden können und ein Vermeidungsverhalten, Warnrufe oder entsprechende Reaktionen der Nahrungsaufnahme, je nach gegenwärtigem Zustand des Organismus, auslösen können. Hier sei nur angedeutet, dass im Falle des Warnrufs in einem bestimmten Sinne davon gesprochen werden kann, dass dieser „Warnruf“ einen repräsentationalen Zugriff auf den Fressfeind darstellt und den Modus der „Warnung“ hat. Argumentativ wird z.B. auf (verlässliche) kausale Relationen²⁵⁴ oder den evolutionären

²⁵⁴ Vgl. „I suppose that sooner or later the physicists will complete the catalogue they’ve been compiling of the ultimate and irreducible properties of things.“ Fodor, J. 1987, *Psychosemantics: The Problem of Meaning in the Philosophy of Mind*, Cambridge MA: MIT Press, zitiert in: Thornton, Tim 2014 (2004), John McDowell, London,

Selektionsvorteil einer entsprechenden Reaktion Bezug genommen²⁵⁵. Hier ist entscheidend, dass man zwar gegebenenfalls von einem Verfügen über „Protobegriffe“ sprechen kann, der normativ strukturierte Raum der Gründe aber noch nicht erreicht wird. Bloß verlässliche Unterscheidungs- und Reaktionsmechanismen machen die Subjekte, die über sie verfügen, noch nicht zu Adressaten von Rechtfertigungen.

Robert Brandom gibt das bekannte Beispiel eines Papageien, der verlässlich rote Gegenstände mit Worten wie „Dies ist rot“ klassifiziert, ohne „spezifisch begrifflich zu klassifizieren“²⁵⁶, da der Bezug auf normative Rechtfertigungen fehlt.

Der Raum der Gründe ist ein normativer Raum der Rechtfertigungen, dessen Zugangsvoraussetzungen in einem weiten Sinne begrifflich-logische oder rationale Fähigkeiten sind. Die Metapher vom Raum der Gründe stammt von Wilfrid Sellars, der in „Der Empirismus und die Philosophie des Geistes“ schreibt:

„Der springende Punkt liegt darin, dass wir keine empirische Beschreibung dieser Episode oder dieses Zustandes liefern, wenn wir eine Episode oder einen Zustand als ein *Wissen* bezeichnen. Wir stellen sie vielmehr in den logischen Raum der Gründe, der Rechtfertigung und der Fähigkeit zur Rechtfertigung des Gesagten.“²⁵⁷

In der bekannten und bekanntermaßen unvollständigen Definition von Wissen als wahrer, gerechtfertigter Überzeugung ist die Rechtfertigung eine notwendige Bedingung dafür, dass einer Person Wissen zugeschrieben werden kann. Um überhaupt Wissen in den Blick zu bekommen, muss man eine normative Perspektive, die Perspektive des „Raums der Gründe“ einnehmen. Plakativ formuliert kann man die Umwelt- und Gehirnzustände so physikalisch feinkörnig wie nur möglich beschreiben, die Dimension der Rechtfertigung entzieht sich auf eigentümliche Weise dieser Betrachtung. Es scheint zumindest einen epistemischen Dualismus zu geben²⁵⁸. Die Gründe-Perspektive unterscheidet sich von der Nicht-Gründe-Perspektive, die standardmäßig mit einer externen Beobachterperspektive im Sinne der Naturwissenschaften in Verbindung gebracht wird.

New York: Routledge S. 59. Thornton gibt unter anderem folgendes Beispiel für Fodors kausale Bedeutungstheorie: „Then a particular type of neurological state might encode the meaning or content “Cow!” because it is caused (or caused to be tokened) by the presence of cows“. Ebd. S.60

²⁵⁵ Vgl. Detel, Wolfgang 2009, Naturalismus und intentionaler Realismus, in: Becker, A. / Detel, W. (Hg.), *Natürlicher Geist. Beiträge zu einer undogmatischen Anthropologie*, Berlin: Akademie Verlag, S. 13-64

²⁵⁶ Brandom, Robert 2000, *Expressive Vernunft*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S.151

²⁵⁷ Sellars, Wilfrid 1999 (1956/1963), *Der Empirismus und die Philosophie des Geistes*, Münster: Mentis, S.66

²⁵⁸ Vgl. Habermas, Jürgen 2006, *Das Sprachspiel verantwortlicher Urheberschaft und das Problem der Willensfreiheit: Wie lässt sich der epistemische Dualismus mit einem ontologischen Monismus versöhnen?*, in: *DZPhil*, 54 (5), S.669-707

Der Raum der Gründe wird gewöhnlich als Raum des Gebens und Nehmens von Gründen beschrieben. Die praktische Dimension der Rechtfertigung in sozialen Kontexten wird auf diese Weise betont. Personen handeln im Raum der Gründe immer auch in einem basal normativ Sinn: sie legen sich durch Aussagen oder gewöhnliche Handlungen fest, sie liefern oder hinterfragen Berechtigungen, sie kritisieren und loben, sie prüfen auf Kohärenz.²⁵⁹

„Urteile und Handlungen drücken unsere *Festlegungen* aus: Festlegungen, für die wir in dem Sinne zur Rechenschaft gezogen werden können, dass unsere *Berechtigung* zu ihnen stets potentiell zur Debatte steht; Festlegungen, die in dem Sinne *rational* sind, dass der Nachweis der entsprechenden Berechtigung durch das Liefern von Gründen für sie erbracht wird.“²⁶⁰

Für Brandom stellt eine normative Pragmatik, die diskursive Praxis als „deontische Kontoführung“²⁶¹ versteht, die Basis für eine inferentielle Semantik dar. Bedeutungen sollen sich entsprechend aus einer normativen Praxis der wechselseitigen Zuschreibungen von Festlegungen und Berechtigungen ergeben²⁶². Worauf genau man sich z.B. mit einer Äußerung festgelegt hat, ergibt sich erst aus dem Zusammenspiel von wechselseitigen Bewertungen auf deren Basis sich inferentielle, holistische Relationen etablieren, die bedeutungskonstitutiv sind. Brandom hat seine neopragmatistische Bedeutungstheorie sehr detailliert ausgearbeitet. An dieser Stelle wurde sie lediglich herangezogen, um die normativen Eigenschaften des Raums der Gründe zu beleuchten²⁶³.

Viele Autoren beziehen sich in einem allgemeinen Sinn auf die normativen Eigenschaften des Raums der Gründe – es geht um Rechtfertigung, Rationalität, Implikationen, logische Relationen usw. Ein Streitpunkt sind mögliche Ein- und Ausgänge in den Raum der Gründe. Gibt es z.B. basale Wahrnehmungen, die nicht ihrerseits begründet werden müssen und

²⁵⁹ Brandom spricht in diesem Zusammenhang von deontischer Kontoführung. Vgl. Brandom 2000 A.a.O.

²⁶⁰ Brandom, Robert 2004, Begründen und Begreifen. Eine Einführung in den Inferentialismus, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S.106

²⁶¹ Brandom 2000, A.a.O. S.707

²⁶² „On the DS-model [Deontic-Scorekeeping model P.W.], making sense of someone`s action precisely consists in such assessment: in judging whether the action performed is compatible with (and perhaps follows from) the agent`s deontic scores as kept by the interpreter. In saying or doing something participants change their deontic scores by altering the constellations of moves they are committed, entitled and not entitled to make.“ Strijbos, Derek W. / de Bruin, Leon C. 2012, Making Folk Psychology Explicit. The Relevance of Robert Brandom`s Philosophy for the Debate on Social Cognition, in: Philosophia (2012) 40:139–163; DOI 10.1007/s11406-010-9288-z S.148

²⁶³ Vgl. zu Brandoms Theorie: Wanderer, Jeremy 2008, Robert Brandom, Stocksfield: Acumen; Merker, Barbara (Hg.) 2009, Verstehen nach Brandom und Heidegger, Hamburg: Felix Meiner Verlag; Liptow, Jasper 2013, Pragmatistische Bedeutungstheorien und das Prinzip der Autonomie der Bedeutung, in: Hartmann / Liptow / Willaschek, Die Gegenwart des Pragmatismus, Berlin: Suhrkamp

gewissermaßen das Fundament von Wahrnehmungsurteilen liefern? Wenn solche basalen Wahrnehmungen ein begründendes Fundament darstellen sollen, müssen sie dann nicht auch begrifflich strukturiert sein? Wenn sie begrifflich strukturiert sind, inwiefern können sie dann einen direkten Weltbezug haben? Als mögliche Diskursausgänge werden Handlungen ins Spiel gebracht, die durch Absichten gewissermaßen kausal angestoßen werden könnten.

Inwiefern die Rede von Diskurseingängen und -ausgängen problematisch ist, soll im folgenden kurzen Exkurs zu John McDowells Position zum Verhältnis von Geist und Welt verdeutlicht werden.

Sellars kritisiert die Vorstellung von etwas vermeintlich direkt Gegebenen, das als Begründungsbasis dienen könne ohne selbst in bedeutungskonstitutiven begriffslogischen Beziehungen zu stehen. Er spricht von einem „Mythos des Gegebenen“²⁶⁴. So gibt es auch keine angeblich theoriefreie Beobachtungssprache, in der Protokollsätze zu verfassen seien, die dann als Belegbasis für wissenschaftliche Theorien herangezogen werden könnten. Das bedeutet nicht, dass es in Begründungsrelationen keine asymmetrischen Verhältnisse gibt. Im Gegenteil beruht jede Begründung darauf, dass etwas, was unter den gegebenen Bedingungen für relativ gewiss gehalten wird, herangezogen wird um etwas zu stützen, das weniger gewiss erscheint. Nach Sellars gibt es aber keine „logisch-begrifflich“ unbedingte Begründungsbasis:

„Es ist sicher irgendetwas Wahres an dem Bild, dass sich das menschliche Wissen auf eine Klasse von Propositionen stützt – auf Beobachtungsberichte –, die sich nicht auf dieselbe Weise auf andere Propositionen stützen, wie sich andere Propositionen auf sie stützen. Andererseits will ich daran festhalten, dass die Metapher einer „Grundlage“ irreführend ist und zwar insofern, als sie uns nicht sehen lässt, dass dann, wenn es eine logische Dimension gibt, innerhalb derer sich andere empirische Propositionen auf Beobachtungsberichte stützen, eine weitere logische Dimension existiert, innerhalb deren sich letztere auf erste stützen.“²⁶⁵

Ein Empirismus kann sich nicht auf losgelöste empirische Daten als absolutes Fundament stützen. Die Frage ist, inwiefern ein begrifflicher Weltbezug möglich ist, der die begrifflichen Netze berücksichtigt und insofern holistisch ist, zugleich aber den Aspekt der „Repräsentation“ nicht vernachlässigt. McDowell spricht von einer Responsivität der Welt gegenüber dem menschlichen begrifflichen Zugriff.

²⁶⁴ Sellars, Wilfrid 1999 (1956/1963), A.a.O. S. 77/78

²⁶⁵ Ebd. S.68

Die Welt ist in diesem Sinne nicht jenseits eines begrifflichen Raums der Gründe, etwa in Form von „Diskurseingängen“, präsent.

Brandom spricht einerseits von solchen Diskurseingängen (Wahrnehmungen) und Diskursausgängen (Handlungen), andererseits formuliert er sehr vorsichtig und spricht von hervorgebrachten Performanzen, „die dem Gehalt der anerkannten Festlegung entsprechen“, und von Wahrnehmungen mit Gehalten, denen „doxastische Festlegungen“ entsprechen können („indem man eine Festlegung mit einem entsprechenden Gehalt anerkennt“)²⁶⁶.

Für McDowell ist die Welt begrifflich zugänglich²⁶⁷. Auch wenn die begrifflichen Differenzierungen in der Regel nicht derart feinkörnig sind, dass Realität direkt abgebildet würde, ermöglichen indexikalische begriffliche Bezüge ein Einfangen der Welt. Erfahrung muss nach McDowell begrifflich verfasst sein, damit die Welt den Gedanken zugänglich ist - nur Begriffliches kann als Rechtfertigungsbasis für etwas Begriffliches dienen. Der angesprochene „Mythos des Gegebenen“ fordert etwas, das epistemisch wirksam sein soll, d.h. z.B. Überzeugungen rechtfertigen kann, zugleich aber unabhängig von anderem Wissen, d.h. epistemisch autark, sein soll. Dies kann es nach der Pittsburgh Schule, zu der Chauncey Maher die Philosophen Sellars, Brandom und McDowell zählt, nicht geben²⁶⁸.

Wie müssen Handlungen beschaffen sein, damit sie als rationale Antworten aufgefasst werden können? Gegen ein mysteriöses inneres mentales Reich, das vermeintlich nur erstpersönlich zugänglich ist, stellt McDowell die Vorstellung von praktischer Vernunft in den Handlungen selbst („practical intelligence in the actions themselves“²⁶⁹).

²⁶⁶ Alle Zitate dieses Satzes stammen aus: Brandom 2004, A.a.O., S.123

²⁶⁷ Hier zeigt sich eine Nähe McDowells zum Idealismus, den Vittorio Hösle in Bezug auf den Zusammenhang von Begriff und Welt folgendermaßen skizziert: „Begriffe sind nicht etwas, was wir der Wirklichkeit überstülpen; die Realität selbst ist begrifflich strukturiert, auch wenn die Begriffe nicht durch Abstraktion aus der Erfahrung gewonnen werden.“ Hösle, Vittorio 2013, Eine kurze Geschichte der deutschen Philosophie: Rückblick auf den deutschen Geist, München: C.H.Beck S.140 „Objektiver (oder absoluter) Idealismus ist die Verbindung der Einsicht, dass der Begriffsempirismus unhaltbar ist, die grundlegenden Begriffe sich also einem apriorischen Konstruktionsprozess verdanken, mit der realistischen Überzeugung, dass wir, nicht trotz, sondern wegen unserer Begriffe, am Puls der Wirklichkeit sind.“ Ebd. S.140; Hegels Position skizziert er folgendermaßen: „Der Geist schließlich entstammt zwar der Natur, transzendiert sie aber zugleich als Rückkehr zur Logik. Damit wird Hegel der doppelten Natur des Menschen gerecht (der einerseits zur realen Welt gehört, andererseits normative Geltungsansprüche erhebt), ohne doch deswegen den Dualismus Kants weiterzuführen. Der Geist ist Resultat der Entwicklung der Natur, die aber von Anfang an so konzipiert ist, dass sie erstens an begrifflichen Strukturen teilhat und zweitens ein Naturwesen hervorbringen muss, dass diese Strukturen erfasst.“ Ebd. S.141/142

²⁶⁸ Vgl. Maher, Chauncey 2012, The Pittsburgh School of Philosophy, London, New York: Routledge

²⁶⁹ McDowell, John, Pragmatism And Intention-in-Action 2011, in: Calcaterra, Rosa M. (Hg.) New Perspectives on Pragmatism and Analytic Philosophy, Amsterdam/New York: Rodopi, S.119

McDowell spricht von einer „cultivated practical intelligence in the actions themselves“ – „that can serve as a corrective against the philosophical tendency to locate thought – the operations of intelligence – in a more or less mysterious inner realm concealed from people other than the thinker herself.“²⁷⁰ Handelnde erfahren ihre Handlungen nicht als begriffslose Entäußerungen, sondern erkennen sich in den Handlungen im Normalfall wieder²⁷¹. Handelnd gehen sie nicht von einem begrifflichen Raum der Deliberation und Absichtsbildung in eine begriffslose Realität über, sondern geben eine äußerlich sichtbare Stellungnahme in einem sozialen Raum der praktischen Interaktion ab. In diesem Sinne sind Handlungen parallel zu assertiven Bekundungen zu verstehen.²⁷²

Handlungen sind keine bloß auf begrifflich verfasste Intentionen reagierenden Körperbewegungen (Brandom spricht von „dispositions to respond to acknowledgements of commitments“²⁷³), sondern selbst Festlegungen mit begrifflichem Gehalt. McDowell kritisiert, dass Brandom diese in Handlungen manifestierte Vernunft – trotz gegenteiliger Bekundungen von Brandom – nicht fassen kann. Handlungen sind in diesem Sinne rationale Antworten auf vorhergehende Absichten („prior intentions“) und zugleich Verkörperungen praktischer Vernunft im Sinne von Absichten in der Handlung („intentions in action“). Handlungen müssen als rationale Antworten auf Deliberationsprozesse verstanden werden können, nicht als bloß kausal verursachte Körperbewegungen.

Handlungen sind Festlegungen und bringen eine Zustimmung aus der Sicht des Handelnden zum Ausdruck. Sie berechtigen die deontischen Kontoführer („deontic scorekeeper“) zu entsprechenden Konteneinträgen: „So behaviour that is observably intentional under some

²⁷⁰ Ebd. S.119

²⁷¹ Hegel verdeutlicht, dass Personen sich durch ihre handelnden Setzungen, die auch äußerlich stattfinden und von anderen unter bestimmten Beschreibungen zugeschrieben werden, im „Objektiven“ unter bestimmten Bedingungen wiederfinden können und nicht bei der Unterscheidung Subjektiv/Objektiv stehenbleiben, die selbst ja erst begrifflich getroffen wird. „Wenn ich nun auch diese Bestimmungen und Unterschiede herauslasse, das heißt in die sogenannte Außenwelt setze, so bleiben sie doch die meinigen: sie sind das, was ich getan, gemacht habe, sie tragen die Spur meines Geistes.“ Hegel, G.W.F. 1820/2004, Grundlinien der Philosophie des Rechts, Frankfurt/M.: Suhrkamp, §4, Zusatz

²⁷² Auf die Rolle von ökonomischen Sozialstrukturen und Institutionen in Bezug auf dieses Wiedererkennen in den eigenen Handlungen wird näher in Kapitel 6 eingegangen.

²⁷³ Vgl. Brandom: „Action (a discursive exit transition) depends on reliable dispositions to respond differentially to states of affairs of various kinds by acknowledging certain sorts of commitments, that is, by adopting deontic attitudes and so changing the score.“ Brandom, Robert 2001, Action, Norms, and Practical Reasoning, In: Millgram, Elijah (Hg.), Varieties of Practical Reasoning, Cambridge (Massachusetts) / London: Bradford Books, S.468

description can, as Brandom urges, make it right for a scorekeeper to attribute a commitment.“²⁷⁴

Handlung – als Erkenntnisgegenstand – besteht nicht unabhängig von dem „Wissen“ der handelnden Person von ihrer Handlung (unter der Beschreibung unter der die Handlung absichtlich ist). Handelnde realisieren nach McDowell Vernunftfähigkeiten. Das „Wissen“ um die eigenen Handlungen ist kein „Wissen“ von unabhängig von diesem „Wissen“ bestehenden Handlungen – zu einer Handlung gehört wesentlich, dass die handelnde Person einen unmittelbar begreifenden, gründevermittelten Zugang zu ihrer Handlung hat. Oben wurde bereits ausgeführt, dass dieser erstpersonale Zugang zu den eigenen Handlungen mit einer Fallibilität der Urteile über eigenes Handeln zusammengedacht werden sollte. Zugleich führt eine solche Möglichkeit des Irrtums nicht zwangsläufig dazu, dass Wissen über (eigene) Handlungen nicht mehr erreichbar ist.

Wesentliche Eigenschaften der Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen kann man durch die Metapher von Gründen als Passierscheine²⁷⁵ rekonstruieren. Passierscheine, z.B. in der Form von Eintrittstickets, können bestimmte Aktivitäten legitimieren. Sie sind ein sichtbares Zeichen für eine Berechtigung. Das Vorzeigen von Passierscheinen kann eingefordert werden – entsprechend wird von Gründen verlangt, dass sie artikulierbar sind. In realen Kontexten gibt es institutionell geregelte Berechtigungen dafür, Passierscheine kontrollieren zu können. Je nach Art des Passierscheins kann es spezielle Gültigkeitskriterien geben, von denen in der Hauptsache entsprechend informierte Fachleute Kenntnis haben. Prinzipiell könnte sich dieses Wissen um die Gültigkeitskriterien zwar jede Person aneignen, aus einer entsprechenden Kenntnis folgt aber nicht die Berechtigung de facto einen Gültigkeitsnachweis zu verlangen.

Die reale gründevermittelte Interaktionspraxis ist dadurch geprägt, dass es Berechtigungen für das Einfordern von Rechtfertigungen gibt. Diese Berechtigungen sind in einer sozialen Praxis mehr oder weniger explizit codiert. In juristisch relevanten Kontexten können Personen z.B. von entsprechend rechtsstaatlich legitimierten Amtsträgern vernommen oder unter Eid gestellt werden. Angeklagte haben dabei in modernen Rechtsstaaten prinzipiell das Recht die Aussage

²⁷⁴ McDowell, John 2011, A.a.O. S.125

²⁷⁵ Diese Metaphorik wurde von Lutz Wingert eingeführt. Wingert bezieht sich unter anderem auf die Relationalität von Gründen, die motivationale Dimension, die Praxis normativer Statusverleihung, akteursrelative Gründe sowie die Gültigkeit von Gründen. Vgl. Wingert, Lutz 2012, Was geschieht eigentlich im Raum der Gründe?, in: Sturma, Dieter (Hg.), Vernunft und Freiheit. Zur praktischen Philosophie von Nida-Rümelin, Berlin: de Gruyter, S.182ff,

zu verweigern, aber nicht das Recht im Hinblick auf ihre Berechtigungen nicht befragt zu werden. In Hinblick auf private Lebensbereiche gibt es informelle Regeln der Einforderbarkeit von Begründungen. Je nach Beziehungsrelation gibt es Grade der Angemessenheit, nach Gründen für bestimmte Handlungen legitimerweise fragen zu dürfen und Antworten verlangen zu können. Verweigert eine Person die Auskunft, kann die Beziehung als solche in Frage stehen – es gibt in diesem Sinne beziehungskonstitutive Einforderbarkeiten von Gründen.

Je nach Art der Beziehung können inhaltlich spezifische Gründe ins Spiel gebracht werden. Betrachtet man soziale Beziehungen unter dem Gesichtspunkt wechselseitiger Anerkennung, so kann man in Abhängigkeit von jeweiligen Sphären der Anerkennung eine inhaltliche Differenzierung des Gebens und Nehmens von Gründen rekonstruieren (siehe Kapitel 7).

Reale Passierscheine sind soziale Entitäten. Sie werden im Fall von Eintrittstickets von Menschen bewusst hergestellt und sind in einen juristisch-sozialen Kontext eingelassen. Die Erlaubnis zu bestimmten Aktivitäten wird in der Regel erkaufte, Tickets stellen ein instrumentell zweckmäßiges Mittel der Selektion von Zugangsberechtigten dar. Passierscheine sprechen in diesem Sinne nicht inhaltlich für etwas, wie es Gründe in normativer Hinsicht tun, sondern sind lediglich ein Zeichen der Legitimation – ein Zugticket sagt z.B. nichts darüber aus, ob es im jeweiligen Kontext für die Person sinnvoll ist, diesen Zug zu nehmen. Ein reales Ticket kann in dem Sinne ein Privatticket sein, dass nur eine bestimmte Person eine Zugangsberechtigung erhält.

Gründe sind dagegen keine Privatgründe im Sinne personalisierter Gründe. Auch wenn Gründe in dem Sinne kontextsensitiv sind, dass spezifische Umstände darauf abgestimmte Gründe erfordern können, so gelten Gründe doch für Klassen von Situationen. Wer urteilt, dass X in Situation S ein Grund für Y ist, impliziert damit, dass X auch in allen Situationen S', die S in relevanter Hinsicht gleichen, ein Grund für Y ist. Zudem haben Gründe-Aussagen in vielen Fällen in dem Sinne einen Anspruch auf allgemeine Gültigkeit, dass sie von prinzipiell jeder Person als gerechtfertigt angesehen werden können.

Inwiefern auch Gründe soziale Entitäten sind, wird in der Diskussion von Nida-Rümelins moralischem Realismus thematisiert werden. Hier sei nur folgendes vorab angemerkt: Gründe sind begrifflich verfasst. Begriffe entziehen sich, zumindest wenn sie nicht stipulativ festgesetzt werden, einer genauen Definition. Die Ansicht, dass die Bedeutung eines Begriffs X durch die Angabe notwendiger Bedingungen, die zusammengenommen hinreichend dafür

sind, dass alle und nur die Gegenstände unter den Begriff X fallen, die „tatsächlich“ unter X fallen, bestimmt werden kann, ist höchst umstritten. Die Kritik an klassischen Vorstellungen von Begriffsbestimmungen über Definitionen ist vielfältig. So werden Grenzfälle aufgezeigt, von denen nicht klar ist, ob sie noch unter den entsprechenden Begriff fallen, mit Wittgenstein werden Sprachspiele und Familienähnlichkeit angeführt²⁷⁶, die Relevanz von Prototypen als besonders passenden Beispielfälle für einen Begriff wird empirisch herausgestellt und entsprechende Ähnlichkeits- und Unähnlichkeitsrelationen zu diesen Prototypen werden als wesentlich für Begriffsbestimmungen angesehen. Aus pragmatischer Sicht wird betont, dass miteinander unvereinbare Begriffsbestimmungen in Relation zu Erkenntnisinteressen sinnvoll sein können und es zumindest fragwürdig ist, ob Begriffe durch Verweis auf eine doch immer schon begrifflich vermittelte Realität eindeutig bestimmt werden können, oder es wird auf begriffliche Fragmentation durch Verweis auf vielfältige Beispiele (wie Intelligenz oder wissenschaftliche Methode) hingewiesen²⁷⁷. Wenn Gründe begrifflich verfasst sind, exakte Begriffsbestimmungen aber problematisch sind, werden die Gründe selbst inhaltlich unscharf. Bedeutungen ergeben sich in sozialen, normativ strukturierten Kontexten des Gebrauchs. Der Sprachgebrauch wandelt sich und generell ändern sich im historischen Verlauf Auffassungen darüber, was normativ legitim ist. Ändert sich damit nicht nur das, was als guter Grund für etwas angesehen wird, sondern ist die Eigenschaft, ein guter Grund zu sein, selbst zeitvariant?

Zumindest in unserer Praxis der Verantwortungszuschreibung wird berücksichtigt, welche normativen bzw. normativ ethischen Standards in einer jeweiligen Gesellschaft zur jeweiligen Zeit vorherrschten oder, realistisch formuliert, erkannt wurden. Verantwortungszuschreibungen sind in dem Sinne relativ zu einer jeweils etablierten

²⁷⁶Vgl. Wittgenstein, Ludwig 1984 [1918], Philosophische Untersuchungen, Werkausgabe Bd.1, Frankfurt/M.: Suhrkamp: „69. Wie würden wir denn jemandem erklären, was ein Spiel ist? Ich glaube, wir werden ihm *Spiele* beschreiben, und wir könnten der Beschreibung hinzufügen: „das, und *Ähnliches*, nennt man >Spiele>“. Und wissen wir selbst denn mehr? Können wir etwa nur dem Anderen nicht genau sagen, was ein Spiel ist? – Aber das ist nicht Unwissenheit. Wir kennen die Grenze nicht, weil keine gezogen sind. Wie gesagt, wir können – für einen besonderen Zweck – eine Grenze ziehen. Machen wir dadurch den Begriff erst brauchbar? Durchaus nicht! Es sei denn, für diesen besondern Zweck. So wenig, wie der das Längenmaß >1 Schritt< brauchbar machte, der die Definition gab: 1 Schritt = 75 cm. Und wenn du sagen willst: „Aber vorher war es doch kein exaktes Längenmaß“, so antworte ich: gut, dann war es ein unexaktes – obgleich du mir noch die Definition der Exaktheit schuldig bist.

70. „Aber wenn der Begriff >Spiel< auf diese Weise unbegrenzt ist, so weißt du ja eigentlich nicht, was du mit >Spiel< meinst.“ – Wenn ich die Beschreibung gebe: „Der Boden war ganz mit Pflanzen bedeckt“, - willst du sagen, ich weiß nicht, wovon ich rede, ehe ich nicht eine Definition der Pflanze geben kann? Eine Erklärung dessen, was ich meine, wäre etwa eine Zeichnung und die Worte „So ungefähr hat der Boden ausgesehen“. Ich sage vielleicht auch: „*genau* so hat er ausgesehen“. – Also waren genau *diese* Gräser und Blätter, in diesen Lagen, dort? Nein, das heißt es nicht. Und kein Bild würde ich, in *diesem* Sinne, als das genaue anerkennen.“

71. Man kann sagen, der Begriff >Spiel< ist ein Begriff mit verschwommenen Rändern.“

²⁷⁷ Vgl. Taylor, J.H. /Vickers, Peter 2017, Conceptual fragmentation and the rise of eliminativism, European journal for philosophy of science., 7 (1). pp. 17-40.

normativen Praxis oder sollten es zumindest sein, dass beachtet wird, welchen Informationsstand ein Akteur, wiederum relativ zu seinem sozioökonomischen Status, hätte erreichen können. Die variierende Erkennbarkeit von Gründen ist selbst ein guter Grund dafür, die Beurteilungspraxis auf Rückschafehler zu untersuchen. Aus Sicht eines Gründerealismus gibt es Fälle, in denen man einer Person zwar nicht vorwerfen kann falsch gehandelt zu haben, man aber dennoch gerechtfertigt behaupten kann, dass sie aus den – für sie selbst oder sogar die ganze Gesellschaft zum damaligen Zeitpunkt nicht als solche erkennbar – falschen Gründen gehandelt oder richtige Gründe nicht berücksichtigt hat.

Wirtschaftsethisch ist die Beachtung einer jeweils etablierten normativen Praxis unter anderem deshalb relevant, weil sie eine Basis für normative Rekonstruktionen ist (siehe Kapitel 7) und Verantwortungszuschreibungen im obigen Sinne auf ihre Berechtigung zu überprüfen erlaubt. Susanne Hahn und Hartmut Kliemt parallelisieren die rechtliche und die normativ-ethische Verantwortungszuschreibung. Ein wesentlicher rechtsstaatlicher Rechtsgrundsatz lautet, dass niemand für etwas bestraft werden sollte, was zum Zeitpunkt der Tat legal war (*nulla poena sine lege*). Parallel dazu seien moralische Pflichten relativ zu einer jeweils etablierten normativen Praxis zu bestimmen²⁷⁸. „Wer Pflichtwidrigkeit unabhängig davon, ob in einer Gesellschaft insgesamt oder doch in Subgruppen der Gesellschaft entsprechende Normen in Kraft sind, diagnostiziert, verwischt nach der hier vertretenen Auffassung die ethisch bedeutsame Grenze zwischen den von sozialen Praktiken gestützten und anderen Verantwortungszuschreibungen“²⁷⁹.

Passierscheine beruhen auf sozialen Vereinbarungen. In welcher materiellen Form sie ausgegeben werden, ist letztlich von funktionalen Gesichtspunkten abhängig: z.B. Handhabbarkeit, Kopierschutz (vgl. elektronische Tickets), Materialkosten. In dieser Hinsicht zeigen sich Parallelen zum Geld, das als allgemeines Tauschmedium eine Berechtigung zum „Kauf“ darstellt und dessen materielle Ausprägung funktionalen Gesichtspunkten geschuldet ist²⁸⁰. Gründe können zwar mit unterschiedlichen Zeichensystemen und unterschiedlichen Formulierungen vorgebracht werden, sie scheinen aber von „begrifflicher Textur“ zu sein. Wenn etwas ein Grund für etwas ist, muss es begrifflich strukturiert und artikulierbar sein.

²⁷⁸ Hahn, Susanne / Kliemt, Hartmut 2017 A.a.O. S.88f

²⁷⁹ Ebd. S.88

²⁸⁰ z.B. in Bezug auf Haltbarkeit, eine Wertaufbewahrungsfunktion, Abzählbarkeit, (künstliche oder natürliche) Knappheit usw.

6. Wirtschaftsphilosophisch relevante Überlegungen zu Kohärenz, moralischem Realismus, „folk psychology“ und Optimierung unter besonderer Betonung der Position Nida-Rümelins

Nida-Rümelin beschäftigt sich mit einem weiten Themenfeld, das unter anderem die Rationalitätstheorie, politische Philosophie, Wirtschaftsphilosophie, Ethik und Bereichsethiken und Bildungskonzeptionen umfasst. In seinen Schriften zeigen sich Einflüsse der analytischen Philosophie, unter anderem im Rahmen wissenschaftstheoretischer Überlegungen, des Pragmatismus und des „Kantianismus“ im weiten Sinne, etwa in Hinblick auf den hohen Stellenwert von Autonomie. Nida-Rümelin ist ein engagierter Intellektueller, der jeweils aktuelle Debatten systematisch aufgreift und in einen wissenschaftlichen Kontext einbettet. Dies zeigt sich z.B. an seiner Kritik an einer auf Akademisierung ausgerichteten Bildungspolitik²⁸¹ oder seiner Positionierung im Zuge der Flüchtlingskrise. Hier betont Nida-Rümelin im Rahmen einer Ethik der Zuwanderung²⁸² z.B. die Relevanz von Staatlichkeit in Anbetracht der Forderung nach globalisierten Arbeitsmärkten und die humanitären Verpflichtungen gegenüber den weltweit ärmsten Menschen, für die transkontinentale Migration keine Option ist.

Generell zeichnet seine Schriften ein klarer Argumentationsstil aus, dies gilt in besonderem Maße für diejenigen Schriften, die sich an einen größeren Adressatenkreis richten, z.B. seine später noch thematisierte Schrift zu falschen Vorstellungen von Optimierung in der Wirtschaftssphäre²⁸³. Nida-Rümelin greift hier auf seine frühe „Kritik des Konsequentialismus“²⁸⁴ zurück und betont die Bedeutung von kooperationsermöglichender Berücksichtigung jeweiliger Handlungsstrukturen.

Seine Schriften durchzieht ein emanzipatorisches Erkenntnisinteresse. Zentrale Begriffe sind entsprechend *Mündigkeit*, *Autonomie* oder *kohärente Begründungspraxis*. Generell versteht Nida-Rümelin die Philosophie als eine normative und epistemische

²⁸¹ Nida-Rümelin, Julian 2014, Der Akademisierungswahn: Zur Krise beruflicher und akademischer Bildung. Hamburg: Edition Körber-Stiftung; Vgl. Nida-Rümelin, Julian 2013, Philosophie einer humanen Bildung, Hamburg: Edition Körber-Stiftung

²⁸² Nida-Rümelin, Julian 2016, „Jede Staatlichkeit verlangt Grenzen.“ Interview mit Julian Nida-Rümelin, veröffentlicht auf: <http://www.rp-online.de/kultur/julian-nida-ruemelin-jede-staatlichkeit-verlangt-grenzen-aid-1.5700830> Vgl. Nida-Rümelin, Julian 2017, Über Grenzen denken. Eine Ethik der Migration, Hamburg: Edition Körber Stiftung

²⁸³ Nida-Rümelin, Julian 2011a, Die Optimierungsfalle. Philosophie einer humanen Ökonomie, München: Irisiana

²⁸⁴ Nida-Rümelin, Julian 1993, Kritik des Konsequentialismus, München: Oldenbourg

Orientierungswissenschaft²⁸⁵, die fachwissenschaftliche Erkenntnisse anderer Disziplinen aufgreift, diese in einen philosophischen Kontext stellt und für die nicht der Anspruch geltend gemacht werden sollte, die Einzelwissenschaften zu fundieren.

Viele Aspekte der Philosophie Nida-Rümelins sind wirtschaftsphilosophisch relevant und werden im Folgenden aufgegriffen. Als Kenner der entscheidungs- und spieltheoretischen Grundlagen der Ökonomik beurteilt Nida-Rümelin den Geltungsanspruch und die Relevanz der axiomatischen Fundierung. Forderungen nach Kohärenz jenseits dieser formal-logischen Ausrichtung durchziehen die ökonomische Praxis und sollten in Form der Berücksichtigung der Handlungsstrukturen, innerhalb derer Individuen agieren und die sie zugleich mitgestalten, ein stärkeres wirtschaftsethisches Gewicht erhalten (Kapitel 6.1).

Bei aller Berücksichtigung der Vielfalt an Perspektiven auf wirtschaftliche Vorgänge sollte der begrifflichen Fassung von „Wirtschaft“ als einer Handlungspraxis, in der Gründe gegeben und eingefordert werden, ein besonderer Stellenwert gegeben werden. Angesichts der Vielfalt von Gründen, die bei wirtschaftlichen Interaktionen von besonderer Bedeutung sind, ist es aus philosophischer Sicht hilfreich sich der besonderen Entität der Gründe und der Praxis der Rechtfertigung zunächst generell zuzuwenden (siehe Kap. 5). Mit Nida-Rümelin wird insbesondere deren Relevanz für Rationalität, Freiheit und Verantwortung herausgestellt (Kap. 6.2.).

Die Verbindlichkeit, mit der wirtschaftsethische Forderungen vorgebracht werden können, hängt auch davon ab, ob diese Forderungen wahr sind, ob potentiell korrespondierende normativ-ethische bzw. moralische Tatsachen eine Bedingung der Möglichkeit der Wahrheit wirtschaftsethischer Aussagen sind und ob es solche Tatsachen gibt. Metaethische Positionierungen sind von grundlegender Bedeutung für alle Bereiche normativ-ethischen Bewertens, und damit entsprechend auch für die Wirtschaftssphäre. Nida-Rümelins Überlegungen werden in Kapitel 6.3 vorgestellt.

Das alltägliche (Wirtschafts-)Leben ist durch den Austausch von Gründen geprägt. Handlungen werden durch Bezug auf Gründe rationalisiert und „alltagspsychologische“ Erklärungsmuster werden angeführt. Die vielen Facetten der sogenannten „folk psychology“, etwa in Hinblick auf die Zuschreibung mentaler Zustände und den Gehalt von Gründen, werden in Kapitel 6.4. ausführlich thematisiert.

²⁸⁵ Vgl. Nida-Rümelin, Julian / Özmen, Elif (Hg.) 2007, Philosophie der Gegenwart: in Einzeldarstellungen von Agamben bis v. Wright, Stuttgart: Alfred Kröner Verlag

Die Gründe-Perspektive auf wirtschaftliche Vorgänge wird in Kapitel 6.5. näher ausgeführt. Ausgehend von Nida-Rümelins Diagnose einer „Optimierungsfalle“ wird die Vielschichtigkeit von Gründen ökonomischer Akteure unter Berücksichtigung rollenspezifischer Prägungen und deren Relevanz für wirtschaftswissenschaftliche Erklärungen herausgestellt.

6.1. Kohärenz

Kohärenz ist ein Zentralbegriff in Nida-Rümelins Philosophie. Kohärenz ist relevant für normative rationalitätstheoretische Erwägungen und für eine primär beschreibende Rekonstruktion menschlicher Praxis, die in sich immer schon normativ geprägt und rational strukturiert ist. Allgemein ist Kohärenz eine Eigenschaft von Strukturen. Strukturelemente sind kohärent miteinander verbunden, wenn sie auf eine näher zu bestimmende Weise zueinander passen. Strukturelemente können z.B. Überzeugungen, Wünsche oder Absichten einer Person sein. In einer ersten Näherung kann man Grade der Passung unterscheiden: Eine Minimalanforderung ist direkte Widerspruchsfreiheit; der Kohärenzgrad steigt, wenn Implikationen von Strukturelementen berücksichtigt werden und nicht nur Widerspruchsfreiheit, sondern auch Stützungsrelationen beachtet werden; formal-logische Relationen werden als Kohärenzkriterien herangezogen.

Je höher die Kohärenzanforderungen gestellt werden, desto eher werden menschliche Personen aufgrund ihrer kognitiven Einschränkungen diesen Anforderungen nicht genügen. Sieht man Kohärenzanforderungen als Rationalitätsmaßstab an, sind Urteile über die Irrationalität von Menschen schnell gesprochen. Ein Weg solche Debatten zu versachlichen ist es, Kohärenzanforderungen explizit zu formalisieren. Nida-Rümelin beschäftigt sich intensiv mit der axiomatischen Fundierung von Entscheidungs- und Spieltheorie, wie sie in Kapitel 3 näher ausgeführt wurde.

„Die entscheidungstheoretischen Axiome, die es erlauben, individuelle Präferenzen über unsichere Optionen durch eine Nutzenfunktion zu repräsentieren, sind zunächst nichts anderes als Kohärenzanforderungen an eben diese Präferenzen.“²⁸⁶

So findet eine „als-ob-Maximierung“ eines Nutzenerwartungswerts statt, wenn die Präferenzen des Akteurs folgende Bedingungen erfüllen: Transitivität, Vollständigkeit,

²⁸⁶ Nida-Rümelin, Julian / Schmidt, Thomas 2000 A.a.O. S.181

Monotonie, Stetigkeit.²⁸⁷ Höhere axiomatische Anforderungen ermöglichen bei ihrer Erfüllung die Zuschreibung von feinkörnigeren Nutzen- und Wahrscheinlichkeitsfunktionen. Wie bereits angeführt, zeigen sich in experimentellen Überprüfungen, dass einzelne Akteure in vielen Fällen gegen die Axiome verstoßen²⁸⁸.

Diese empirisch zu beobachtenden Verstöße führten zu psychologisch „realistischeren“ Perspektiven auf ökonomisches Verhalten, mit der starken Tendenz zur Naturalisierung. Die Gründe-Perspektive wird durch die experimentellen Ergebnisse aber nicht obsolet. Es gibt alltagspsychologisch gut nachvollziehbare Gründe dafür, dass Menschen bestimmten „Rationalitätsanforderungen“ nicht genügen. So ist z.B. der Umgang mit expliziten Wahrscheinlichkeiten außerhalb des Schulkontextes ungewohnt, prinzipiell aber trainierbar. Letztlich sind alle verhaltensökonomisch diagnostizierten „biases“ reflexiv einholbar. Der bisher zu beobachtende Verstoß gegen die entscheidungstheoretischen Axiome zeigt aber, dass diese Theorie eine stark normative Tendenz hat. Bei der Verwendung zu Erklärungszwecken ist genau auf die Individuierungen von Optionen und die kognitiven Restriktionen von Akteuren zu achten. So ist es nach Nida-Rümelin „problemlos möglich die Objekte der individuellen Präferenzen so zu individuieren, dass etwa das Wohlergehen anderer Personen als Unterscheidungsmerkmal eine Rolle spielt.“²⁸⁹ Eine Ergänzung um psychologisch gehaltvollere Annahmen ist zu Erklärungszwecken notwendig. Prinzipiell ist aber die Entscheidungs- und Spieltheorie in einer bestimmten Lesart mit der Gründe-Perspektive kompatibel.

Nida-Rümelin greift in seinen Publikationen immer wieder auf die axiomatische Fundierung zurück, etwa wenn es um die Schwierigkeiten der orthodoxen Entscheidungstheorie geht, „die Vielzahl lebensweltlicher Handlungsgründe auf eine adäquate Weise kohärent zu repräsentieren und zu systematisieren.“²⁹⁰ Er betont aber zunehmend eine Kohärenz lebensweltlicher Orientierungen. Menschen sind grundsätzlich darauf bedacht, einen kohärenten Überzeugungshaushalt zu haben und fordern dies auch von anderen Personen. Das

²⁸⁷ Vgl. A “utility function is nothing but a numerical representation of a coherent preference relation”. Nida-Rümelin, Julian 1998: Goodness and Rational Preferability: A Reply to Gibbard, in Fehige, Christoph / Wessels, Ulla (Hg.), Preferences, Berlin: De Gruyter, S.260

²⁸⁸ Vgl. Elster, Jon 2007, Explaining Social Behaviour. More nuts and bolts for the social sciences, expanded and revised edition, Cambridge University Press, S.131ff Hier werden Fehler bei der statistischen Einschätzung aufgezeigt, z.B. der Basisratenfehler, der “selection bias” usw.

²⁸⁹ Nida-Rümelin, Julian 2000, A.a.O., S. 71; Vgl. Sen, Amartya 1977, Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in: Philosophy and Public Affairs, Vol. 6 No.4 pp. 317-344

²⁹⁰ Nida-Rümelin, Julian 2000, A.a.O., S. 182

Geben und Nehmen von Gründen wird nach dem Maßstab der Kohärenz, wenn auch in informeller Weise, bewertet und hat Kohärenz als Ziel:

„Das Abwägen von Gründen stiftet eine kohärente Lebensform – je individuell und kollektiv.“²⁹¹

Eine rein konsequentialistische Gründeauffassung und ein Rationalitätsverständnis, das eine Optimierung entsprechender, oft kurzfristiger, Konsequenzen von Handlungen erfordert, sind nach Nida-Rümelin nicht in der Lage eine kohärente Lebensform zu stiften²⁹².

Dazu bedarf es einer „strukturellen Rationalität“²⁹³. Personen, die strukturell rational agieren, bedenken bei der Entscheidungsfindung, zu welcher Handlungsstruktur die eigene Handlung beiträgt und inwiefern diese Handlungsstruktur gut begründbar ist. Für ein kurzfristiges Optimieren von Konsequenzen ist es irrelevant, inwiefern die aktuelle Handlung mit eigenen oder fremden, vergangenen oder zukünftigen Handlungen zusammenpasst. Kurzfristiges, konsequentialistisches Optimieren verhindert intertemporale, intrapersonale Kohärenz wie sie für die Identitätsbildung und das Verfolgen langfristiger Projekte erforderlich ist. Im Extremfall sind kurzfristige Optimierer von ihren gegenwärtig aufkommenden Wünschen getriebene „Wantons“²⁹⁴, die sich selbst unverständlich bleiben und keine reflexive Distanz zu sich und ihren Handlungen einnehmen können.

In interpersonaler Hinsicht verhindert eine kurzfristige, konsequentialistische Optimierung Kooperationsgewinne. Die Handlung wird nicht als Teil einer kooperativen Handlungsstruktur wahrgenommen, die für die Kooperierenden insgesamt vorteilhaft ist. Stattdessen wird mit der Hoffnung auf kurzfristige Defektionsgewinne Trittbrett gefahren (siehe Kapitel 6.5.).

Strukturelemente struktureller Rationalität sind besonders Einzelhandlungen. Jenseits bloß instrumenteller Rationalität geht es um eine Kohärenz von Handlungen. Ohne einen Blick auf Handlungsstrukturen zu werfen, zu denen man gegebenenfalls auch nur marginal durch die jeweilige Handlung beiträgt, lässt sich nach Nida-Rümelin die Rationalität einer Handlung überhaupt nicht beurteilen.

²⁹¹ Nida-Rümelin, Julian 2011, A.a.O., S.114

²⁹² Vgl. Nida-Rümelin, Julian 1993 A.a.O.

²⁹³ Nida-Rümelin, Julian 2001, Strukturelle Rationalität. Ein Philosophischer Essay über praktische Vernunft, Stuttgart: Reclam

²⁹⁴ Vgl. Nida-Rümelin, Julian 2005, Über menschliche Freiheit, Stuttgart: Reclam „Der *Wanton* hat Volitionen erster Ordnung. Seine Wünsche sind dem *Wanton* schlicht vorgegeben. Seine Rationalität muss sich darauf beschränken, diejenige Handlung auszuwählen, die ein Höchstmaß seiner Wünsche erfüllt.“ S.83

„Die Rationalität einer Handlung ist punktuell grundsätzlich nicht zu bestimmen. Sie nimmt implizit oder explizit immer auf Strukturen Bezug.“²⁹⁵

Bei Deliberationsprozessen ist die Passung der erwogenen Optionen mit ihrerseits gut begründbaren Handlungsstrukturen zu berücksichtigen. Eine gute, kohärente Passung ist ein Grund sui generis für eine Handlung - ein Grund, der sich auf die formale Einpassbarkeit von Handlungen bezieht. Über den Gehalt von Gründen, der über den einen gehaltvollen Grund, dass es generell gut ist, strukturell rational zu handeln, hinausgeht, sagt strukturelle Rationalität nichts aus.

Nach Nida-Rümelin sind „Handlungen ... das Ergebnis einer Stellungnahme, die theoretische und praktische Gründe integriert.“²⁹⁶ Die jeweilige Stellungnahme kann daraufhin hinterfragt werden, ob der Beitrag der Handlung zu einer Handlungsstruktur berücksichtigt wurde.

Strukturelle Rationalität ist ein Teil einer kohärentistisch aufgefassten Rationalität. Zu dieser allgemeinen, kohärentistischen Rationalität zählen auch instrumentelle Rationalität und das weite Feld logischer und begrifflicher Kohärenz²⁹⁷. Zur Verdeutlichung der Reichweite möglicher Rationalitätsbeurteilungen seien einige Fragen gestellt: Wurden Informationen für die Überzeugungsbildung in angemessener Weise gesucht, oder wurden z.B. nur selektiv Informationen, welche die Vormeinung stützen, berücksichtigt? Wurden neue Informationen in bestehende Überzeugungssysteme kohärent integriert? Wurden aktuelle Ziele mit längerfristigen Zielen abgeglichen? War die Mittelwahl effizient?

Matthias Kettner schreibt zur Theorie struktureller Rationalität:

„Sie [die Theorie struktureller Rationalität P.W.] zielt auf die Wiedergewinnung einer breiten, kollektive Intentionalität und komplexe Interaktionsformen in den Blick nehmende Perspektive in der philosophischen Rationalitätstheorie, ohne das ontologische Prius der Bindung von Rationalitätszuschreibungen an rede- und handlungsfähige Personen, an Einzelsubjekte, zu verwässern.“²⁹⁸

Das ist insofern richtig, als dass durch die Theorie struktureller Rationalität vor allem in normativer Hinsicht die Bedeutsamkeit der Berücksichtigung des Zusammenspiels von

²⁹⁵ Nida-Rümelin 2001, A.a.O. S.67

²⁹⁶ Ebd. S.123

²⁹⁷ Vgl. z.B. die bayesianische Wahrscheinlichkeitstheorie, die Berücksichtigung bedingter Wahrscheinlichkeiten oder die Axiome der Entscheidungstheorie

²⁹⁸ Kettner, Matthias 2012, Zur Dialektik von Humanismus und Aufklärung, in: Sturma, Dieter (Hg.) Vernunft und Freiheit. Zur praktischen Philosophie von Julian Nida-Rümelin, Berlin: De Gruyter, S.239

Handlungen bei der individuellen Entscheidungsfindung betont wird. In Bezug auf kollektive Intentionalität ist die Theorie aber in der bisherigen Form unterbestimmt.

Ein Verständnis struktureller Rationalität öffnet in Bezug auf ökonomisch relevantes Handeln die Perspektive für interaktionsfördernde Normen. Nida-Rümelins Konzept struktureller Rationalität stellt einen Beitrag zu Debatten in der Handlungstheorie und generell der Philosophie der Sozialwissenschaften dar, die schon seit langem um Themen wie Selbstbindung, Vertrauen oder Kooperationsermöglichung kreisen²⁹⁹.

6.2. Die Praxis des Begründens: Rationalität, Freiheit und Verantwortung

Kohärenzanforderungen bestimmen nach Nida-Rümelin die menschliche Praxis. Eine alltägliche Frage nach den Gründen für eine Handlung ist eine Frage nach der Stimmigkeit dieser Handlung. Die Person erhält die Möglichkeit darzustellen, was aus ihrer Sicht für die Handlung sprach. Diese Darstellung des Handelnden muss aber weder in erklärender oder motivationaler, noch in bewertender Hinsicht das letzte Wort darstellen.

In erklärender Hinsicht kann kritisch hinterfragt werden, ob der Akteur wahrhaftig geantwortet hat. Unstimmigkeiten in Aussagen des Handelnden können ein Anhaltspunkt für bewusste „Falschaussagen“ sein. Jedes Verhör beruht in diesem Sinne auf der Annahme, dass sich Personen grundsätzlich kohärent verhalten, dass ihre Motive stimmig sind – „Ungereimtheiten“ stellen in diesem Sinne Risse in der Selbstdarstellung dar, die „kriminalistisch“ ausgenutzt werden. Alltägliche Metaphern wie die, dass die Schale Risse bekommt, sollten dabei nicht mentalistisch verstanden werden – als ob sich ein innerer Wesenskern, der letztlich doch nur dem Akteur zugänglich sei, erahnen ließe.

Ein interessanter Nebenaspekt bei dieser Bezugnahme auf kriminalistische Verhöre ist, dass zunehmend naturwissenschaftlich eruierte Beweise als Grundlage für Täterüberführungen herangezogen werden. Ein genetischer Fingerabdruck sagt nichts über die Gründe für die Handlung aus und bedarf selbst der Relevanzbeurteilung im konkreten Fall. Eine Art „naturalistischer“ Krimi, in welchem Motive außen vor blieben und Fälle nur mit naturwissenschaftlichen Mitteln geklärt würden, wäre bestenfalls langweilig – ganz abgesehen davon, dass streng genommen aus naturwissenschaftlicher Sicht Handlungen, wie z.B. ein Mord, überhaupt nicht in den Blick kommen können.

²⁹⁹ Vgl. Risjord, Mark 2014, *Philosophy of Social Science. A Contemporary Introduction*, New York: Routledge. Dort werden u.a. Vertrauen, Selbstbindung oder Kooperationsermöglichung thematisiert.

Menschen zeigen in ihrem alltäglichen Umgang ein Bedürfnis nach Kohärenz. Wird nach Gründen für das eigene Handeln gefragt, fordert dies heraus. Bei allen hier ausgeblendeten phänomenologischen Feinheiten kann man sagen, dass für Menschen durch das Aufwerfen der „Warum-Frage“ etwas auf dem Spiel steht, das für ihr Selbstverständnis von Bedeutung ist.

Antworten können nicht nur in Bezug auf ihre Wahrhaftigkeit hinterfragt werden, sondern auch darauf, ob der Akteur sich nicht über seine Motive täuscht. Hier schließen die Debatten an erstpersonale epistemische Privilegierung, Selbsttäuschung, Unbewusstes oder psychologische Verhaltensregelmäßigkeiten an. Hatte die Person tatsächlich ein hinreichendes Maß an Kontrolle, wozu nicht notwendig ein bewusstes Abwägen von Gründen vor der Handlung, eine bewusste Absichtsbildung oder bewusste Handlungssteuerung gehört? Kohärenz ist auch hier, etwa bezogen auf frühere Verhaltensweisen, aber auch auf Stimmigkeit mit wissenschaftlichen Befunden zu verhaltensbeeinflussenden Faktoren, ein Kriterium dafür, ob sich der Akteur nicht über die dargestellten Gründe täuscht.

Auch wenn die Antwort des Handelnden in erklärender Hinsicht zufriedenstellend ist, muss dies in genuin bewertender Hinsicht nicht der Fall sein. Dem Handelnden kann vorgeworfen werden, dass er seine eigenen Interessen oder Wertvorstellungen verraten hat, und in diesem Sinne intrapersonal inkohärent gehandelt hat. Die Handlung kann als ineffizient zur Erreichung der Ziele des Handelnden beurteilt werden, der Handelnde hätte sich z.B. einfach besser über Handlungsoptionen und deren Ergebnisse informieren sollen. Einer handelnden Person kann prinzipiell vorgeworfen werden, dass sie ihrer Rolle nicht entsprochen habe, dass sie kulturelle Standards verletzt habe oder dass sie gegen allgemeingültige ethische Normen verstoßen habe. Diese Vorwürfe sind nur vor dem Hintergrund verständlich, dass Handlungen in der sozialen Praxis als normative Stellungnahmen zu verstehen sind. Bei assertiven Sprechakten³⁰⁰ ist der primäre Geltungsanspruch deutlicher zu erkennen, da Aussagen im Vergleich zu nichtsprachlichen Handlungen bereits explizit begrifflich formuliert werden. Sprachphilosophisch ist zu beachten, dass Formulierungen, die der äußeren Form nach Aussagen sind, keine assertiven Sprechakte sein müssen – man denke an Schauspieler, indirekte Aufforderungen oder ironische Äußerungen.

Mit einem assertiven Sprechakt wird ein Geltungsanspruch auf Wahrheit erhoben. Handlungen erheben einen Anspruch auf Richtigkeit. Um die Einlösbarkeit dieses Anspruchs

³⁰⁰ Vgl. Searle, John R. 1976, A Classification of Illocutionary Acts, in: Language in Society, Vol. 5, Nr. 1, S. 1-23, Cambridge University Press

zu überprüfen ist zunächst zu klären, welche Handlung überhaupt stattgefunden hat – dies verweist auf die Schwierigkeiten eindeutige Kriterien anzugeben, anhand derer geprüft werden kann, unter welcher Beschreibung eine Handlung absichtlich war. Es ist zu klären, ob es wahr ist, dass diese bestimmte Handlung stattgefunden hat. Der Geltungsanspruch auf Richtigkeit ist zunächst schlicht der Anspruch an Handlungen, dass sie normativ richtig sind. Ob ein solcher Geltungsanspruch überhaupt erfüllbar ist, wie auch die vorgelagerte Behauptung, dass Handlungen überhaupt einen Anspruch auf normative Richtigkeit haben, ist philosophisch umstritten. Die alltägliche Verständigungspraxis und der wechselseitig bewertende Umgang mit Handlungen sprechen aber sehr dafür, dass ein Anspruch auf normative Richtigkeit, jenseits bloßer Expression von Wünschen oder „Präferenzen“ (analog zu Geschmacksurteilen) oder einer instrumentellen Geeignetheit, erhoben wird. Die Erfüllbarkeit dieses Geltungsanspruchs hängt davon ab, ob es in realistischer Lesart richtige Handlungen tatsächlich gibt. Und da uns Menschen die potentielle Richtigkeit von Handlungen nur über den Weg der Begründung zugänglich und überhaupt verstehbar ist³⁰¹, hängt die Erfüllbarkeit des Geltungsanspruchs davon ab, ob es reale Gründe gibt und inwiefern ein epistemischer Zugang zu diesen Gründen möglich ist.

Bevor auf Nida-Rümelins Position eines Gründe-Realismus, und speziell eines moralischen Realismus, näher eingegangen wird, sei im Folgenden zunächst sein Verständnis des „Raums der Gründe“ verdeutlicht.

Wie eingangs festgestellt bestimmen Kohärenzanforderungen die menschliche Praxis. Durch das Geben und Nehmen von Gründen werden Stimmigkeiten erzeugt und hinterfragt. Rationalisierungen eigener und fremder Handlungen werden kommuniziert. Für Nida-Rümelin ist der menschliche Zugang zum Raum der Gründe eine Grundvoraussetzung für Rationalität, Freiheit und Verantwortung. Die obigen Ausführungen zum Raum der Gründe, die Bezug auf Autoren wie Sellars, Brandom oder McDowell nehmen, entsprechen in den

³⁰¹ Ein Realismus in Bezug auf richtige Handlungen, der diese als externe Gegenstände vorstellt und die Beurteilung der Richtigkeit von menschlichen Handlungen im Sinne eines Abgleichs versteht, ist nicht plausibel: Eine bloße Korrespondenz ist – ganz abgesehen von den Schwierigkeiten von Korrespondenztheorien – in genuin normativer Hinsicht kein Grund für die Richtigkeit dieser Handlung. Autonomie verlangt in normativer Hinsicht ein „Einsichtigmachen“, das nur durch Begründungen geleistet werden kann. In normativer Hinsicht wäre eine Anschlussfrage in folgendem Sinne stets möglich und sinnvoll: Ich „sehe“ zwar, dass diese konkrete Handlung mit der vermeintlich extern gegebenen, „idealen“ übereinstimmt, aber warum sollte diese ideale Handlung richtig sein? Um einen Begründungsregress zu verhindern werden lebensweltlich etablierte, relativ gewisse Gründe als Ankerpunkte benötigt. In Bezug auf empirische Aussagen scheint sich eine solche Rückfrage, unter Ausklammerung der Korrespondenzproblematik, zumindest nicht so stark aufzudrängen: Ich „sehe“, dass meine Aussage mit den Fakten übereinstimmt, also ist sie wahr. (Vgl. Kohärentismus in der Erkenntnistheorie).

Grundzügen auch der Auffassung von Nida-Rümelin. Er betont dabei besonders die menschliche Fähigkeit Gründe abzuwägen, normative Stellungnahmen abzugeben, sich autonom zu entscheiden und verantwortlich zu handeln. In drei kleineren, zusammenhängenden Monographien zu den Themen „strukturelle Rationalität“, „Freiheit“ und „Verantwortung“ wird der besondere Bezug von Menschen auf Gründe prägnant hervorgehoben:

„Als Wesen, die von Gründen affiziert werden, die Gründe anführen für Überzeugungen, Handlungen, aber auch für Gefühle sind wir *rational, frei* und *verantwortlich*.“³⁰²

„Unsere *Rationalität* ist Ausdruck der Fähigkeit, Gründe abzuwägen, unsere *Freiheit* äußert sich darin, dass wir, je nach dem Ergebnis dieser Abwägungen (Deliberationen), Meinungen ausprägen und Entscheidungen treffen, und wir sind *verantwortlich* für das, was uns als Ergebnis der Deliberationen von Gründen zugeschrieben werden kann.“³⁰³

„Freiheit, Rationalität und Verantwortung sind drei Aspekte einer besonderen menschlichen Eigenschaft, nämlich der, sich von Gründen affizieren zu lassen.“³⁰⁴

Menschen sind gegenüber Gründen nicht in einer passiven Empfängerrolle, sondern müssen sich in einem aktiven Abwägungsprozess Gründe zu eigen machen. Dieses „Zu-Eigen-Machen“ bedeutet nicht, dass Menschen eigene Gründe konstruieren, sondern dass Menschen sich aus Freiheit an bestimmte Gründe binden und sich durch diese Gründe bestimmen lassen. Die Möglichkeit autonomen Handelns ist abhängig von z.B. physikalischen, biologischen, psychologischen oder sozialen Bedingungen. So ist etwa das Ermöglichen von Selbstwirksamkeitserfahrungen in der Erziehungspraxis ein wichtiger Aspekt der Identitätsentwicklung und der Ausbildung von Verantwortungsfähigkeit.

Die Gründe für eigene Handlungen, die Gründe aus denen man Handlungen vollzieht, können dem Handelnden während des Handelns unter der entsprechenden Beschreibung nicht fremd sein. Handelnde müssen sich potentiell während ihrer Handlung auf basale Weise in ihren Handlungen und den Gründen für diese Handlung wiedererkennen können. Ansonsten liegt ein bloßes Verhalten vor, oder eine andere Beschreibung der Handlung ist adäquat, oder eine

³⁰² Nida-Rümelin, Julian 2011b, Verantwortung, Stuttgart: Reclam, Vorwort S.8

³⁰³ Ebd. S.8

³⁰⁴ Ebd. S.15

Handlung wird abgebrochen. Eine Handlungen implizit begleitende, kontrollierende und bestätigende Gerichtetheit ist für Handlungen konstitutiv – dies gilt auch für Routinehandeln oder unbewusst ablaufende Teilhandlungen.

Von handlungskonstitutiven Eigenschaften sind Idealvorstellungen bewusster, reflektierter Handlungen – auch unter Berücksichtigung kognitiver Restriktionen – zu unterscheiden. Die Entscheidungstheorie im weiten Sinne wird unter anderem aufgrund ihrer Idealisierungen kritisiert, zumindest insofern Erklärungsansprüche durch die Theorie gestellt werden. Ideale Handlungen inklusive einer bewussten Planungsphase, ausführlicher Informationssuche, Deliberation, Absichtsausbildung, Entscheidung, Handlungsauswertung und Informationsnutzung für zukünftige Handlungen können in normativer Hinsicht zwar von stellenweise rationalitätsfixierten Theoretikern konstruiert und analysiert werden, diese idealen Handlungen sind aber offensichtlich kein Standard für alltägliche Handlungen – ansonsten würde es kaum Handlungen geben. Vorgreifend sei hier erwähnt, dass in der Psychologie unter anderem aus Gründen einer Ausrichtung an naturwissenschaftlichen Methodenidealen und Schwierigkeiten der Handlungsindividuierung Handlungen als solche nur eine marginale Rolle spielen. Martin Hoffmann weist darauf hin, dass nicht nur im Behaviorismus, sondern auch in der Kognitionspsychologie mit ihrem Fokus auf visuellen oder auditiven Wahrnehmungen, Mustererkennung oder Aufmerksamkeit Handlungen im Sinne bewusster, geplanter, intentionaler „Körperbewegungen“ eher ausgeblendet werden.

„Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass in den wirkmächtigsten Forschungstraditionen der modernen Psychologie der Handlungsbegriff aus methodischen und inhaltlichen Gründen immer wieder marginalisiert wurde. Ursächlich dafür waren (a) die Orientierung der behavioristischen Psychologie an einer physikalistischen Beobachtungssprache und die dadurch bedingte Präferenz für den Verhaltensbegriff, (b) die Ausrichtung der experimentellen Forschung an Tieren als in praktischer Hinsicht leicht zugängliche Untersuchungsgegenstände und (c) die inhaltliche Konzentration auf Kognitionsprozesse beispielsweise der Aufmerksamkeitssteuerung sowie der auditiven und visuellen Wahrnehmung in der kognitiven Psychologie.“³⁰⁵

³⁰⁵ Hoffmann, Martin 2016, Psychologie, in: Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler S.395; Vgl. Walter, Sven 2016, Kognitionswissenschaft, in: Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler, S.422-429

In Motivationspsychologie und Handlungskybernetik werden nach Hoffmann kleinere Analyseeinheiten gewählt³⁰⁶. So werden psychologisch z.B. Fingerbewegungen eines Pianisten oder Augenbewegungen analysiert. Der lebensweltlich vertraute Begriff einer Handlung wird einerseits mit Rationalitätskriterien konfrontiert, anhand derer „Körperbewegungen“, die alltäglich als Handlungen eingestuft werden, potentiell dieser Handlungsstatus entzogen werden kann. Andererseits stellt sich aus (natur)wissenschaftlicher Sicht das Problem, dass Handlungen mit den oben genannten Eigenschaften, die aus handlungstheoretischer Sicht gerne betont werden, ein zu komplexer Gegenstand für eine genaue Vermessung und Datenerhebung sind. Die Sorge um Wissenschaftlichkeit ist ein Grund dafür, dass Erklärungen z.B. ökonomischer Ereignisse, die Bezug auf alltägliche Gründe und alltagspsychologische „Erklärungsstrukturen“ nehmen, skeptisch betrachtet werden. Das spricht nicht gegen eine philosophisch orientierte Begriffsanalyse, die sich unter anderem auf vertraute Begriffsverwendungen und Kohärenzmaßstäbe beruft, es ist aber bei Überlegungen zur Überprüfbarkeit von Handlungserklärungen relevant (vgl. Kapitel 6.4.).

Für Nida-Rümelin „bringt jede Handlung normative wie deskriptive Überzeugungen implizit zum Ausdruck“³⁰⁷. Er bestimmt „Freiheit als die spezifische Fähigkeit des Menschen Gründe abzuwägen und dieser Abwägung entsprechend zu handeln.“³⁰⁸ Normative wie deskriptive Überzeugungen basieren nach Nida-Rümelin letztlich auf Gründen. Er wendet sich gegen einen auf David Hume zurückgehenden Internalismus der Gründe³⁰⁹. Wünsche sind begründungsfähig und begründungsbedürftig, vernünftiges Urteilen ist nicht darauf beschränkt Inkohärenzen zwischen Wünschen aufzuspüren oder die Mittelwahl in Hinsicht

Sven Walter weist darauf hin, dass kognitionswissenschaftliche Erkenntnisse in fünf Bereichen auch für die philosophische Handlungstheorie relevant sind, darunter Intentionen, Handlungssteuerung, Kontrolle, Urheberschaft und Wahrnehmen-Denken-Handeln-Zyklen. Walter weist z.B. auf nichtbegriffliche Motorrepräsentationen, den Abgleich von Ist- und Sollzuständen bei der Motorkontrolle und Fehlbarkeit bei Urheberschaftsurteilen hin.

³⁰⁶ „So machen die Forschungstraditionen der Motivationspsychologie und der Handlungskybernetik darauf aufmerksam, dass der in der Philosophie häufig als paradigmatisch angenommene Fall einer Handlung (die selbstbestimmte, bewusst geplante oder intendierte Handlung) in empirischer Hinsicht keineswegs das am häufigsten vorkommende Ereignis im Fluss menschlicher Verhaltensakte, sondern vielmehr einen Ausnahmefall darstellt. Zudem lässt sich selbst dieser Ausnahmefall immer in empirische Analyseeinheiten zerlegen, die einzeln nicht mehr die für die gesamte Handlung wesentlichen Eigenschaften der Intentionalität, der bewussten Ausführung und der Selbstbestimmtheit aufweisen.“ Hoffmann, Martin 2016 A.a.O. S.397

³⁰⁷ Nida-Rümelin, Julian 2012, Lebensform, Philosophie und Wissenschaft – eine Wittgensteinsche Perspektive, in: Stekeler-Weithofer, Pirmin (Hg.), Wittgenstein: Zu Philosophie und Wissenschaft, Hamburg: Meiner, S. 280 Vgl. auch: Nida-Rümelin, Julian 2007, Gründe und Lebenswelt, in: Information Philosophie, Download von: <http://www.information-philosophie.de/?a=1&t=648&n=2&y=1&c=1> 10.1.2017

³⁰⁸ Nida-Rümelin, Julian 2005 A.a.O. S.8

³⁰⁹ Nida-Rümelin, Julian 2006, Gründe und Lebenswelt. Beitrag zum DFG-Rundgespräch „Lebenswelt in Wissenschaft, Ethik und Politik“, S.3 Download von: http://www.philosophie.uni-muenchen.de/lehreinheiten/philosophie_4/dokumente/jnr_gruende_lebnswl.pdf 13.5.2016

auf Effizienzgesichtspunkte zu kritisieren. Motivierende Gründe müssen dem Handelnden zwar mental zugänglich sein, daraus folgt aber nicht, dass Gründe mit mentalen Entitäten wie Wünschen und Überzeugungen gleichzusetzen sind.

Nach Nida-Rümelin gehört es zum menschlichen Selbstverständnis, zu den eigenen Wünschen eine reflexive Distanz aufbauen zu können und die Wünsche nicht nur im Hinblick auf Konflikte mit anderen, z.B. langfristigen eigenen Wünschen untersuchen zu können. Der Gehalt von Wünschen, verstanden als propositionale Einstellungen, ist eben die Proposition und über die normative Richtigkeit dieses propositionalen Gehalt lässt sich nach Nida-Rümelin objektiv streiten.

Mit Ralf Stoecker kann man betonen, dass Handlungsgründe einen Bezug zu Sachverhalten haben:

„Sachverhalte können bestehen (dann sind es Tatsachen) oder nicht bestehen. Auch wenn kein Stoppschild mehr an der Kreuzung steht, gibt es dennoch einen nicht bestehenden Sachverhalt, dass es dort steht, und eben dieser nicht bestehende Sachverhalt ist der Grund, aus dem die Autofahrerin angehalten hat. Schreiben wir einer Handelnden einen solchen Grund aber zu und wissen wir zugleich, dass der betreffende Sachverhalt nicht besteht (oder haben zumindest Zweifel daran), dann können wir uns in dieser Zuschreibung von der Annahme, der Sachverhalt bestehe, distanzieren, indem wir ein „sie glaubte“ hinzufügen. Damit sagen wir nicht, dass ihre Meinungen Handlungsgründe, sondern dass ihre Handlungsgründe keine Tatsachen waren (so wie wir auf die Frage, was eine seltsame Krankheit ausgelöst hat, antworten können: „Wir glauben, es war ein Virus“, ohne damit sagen zu wollen, dass unsere Meinungen krankheitserregend sind).“³¹⁰

Hier gilt es zu beachten, dass bestehende oder nicht bestehende „Sachverhalte“ als solche, ohne ein normatives Element, keine Gründe sind. Gründe sind Sachverhalte, die für etwas sprechen und in diesem Sinne normativ.

Als Begründungsbasis für seine philosophische Position bezieht sich Nida-Rümelin immer wieder auf die alltägliche Verständigungspraxis und entsprechende normalsprachliche Analysen sowie eine damit zusammenhängende Rekonstruktion „der“ menschlichen

³¹⁰ Stoecker trifft diese Aussagen im Rahmen einer Betrachtung der Handlungstheorie von Fred Stoutland in: Stoecker, Ralf 2002, Einleitung, in: ders. (Hg.) Handlungen und Handlungsgründe, Paderborn: Mentis S.28. Dieser Band enthält in deutscher Übersetzung viele bedeutende Beiträge zur Handlungstheorie.

Lebenswelt bzw. Lebensform. Bevor diese Argumentationsbasis näher untersucht wird, wird im nächsten Abschnitt Nida-Rümelins Version eines moralischen Realismus dargestellt.

6.3. Nida-Rümelin – Moralischer Realismus

Im Folgenden wird Nida-Rümelins moralischer Realismus in den Grundzügen dargestellt und eingeordnet. Auf die weitverzweigten metaethischen Debatten wird dabei nur insofern eingegangen, als es für die Konturierung von Nida-Rümelins Position erforderlich ist³¹¹.

In Teilkapitel 6.2. wurde bereits skizziert, dass Nida-Rümelin einen auf David Hume zurückgehenden Internalismus in Bezug auf Gründe ablehnt. Die grundsätzliche internalistische Argumentation lautet in Bezug auf Handlungsgründe: Wenn etwas ein Grund für eine Handlung H einer Person P sein soll, dann muss dieser Grund P auch zu H motivieren können. Personen sind generell nur durch Wunschkomponenten als Bestandteile des Handlungsgrundes zu motivieren. Also gilt: Handlungsgründe müssen eine Wunschkomponente enthalten. Dagegen ist einzuwenden, dass motivierende und zugleich normative Gründe im engeren Sinne keine mentalen Zustände sind. Wünsche selbst sind begründungsfähig und begründungsbedürftig (s.o.). Auch wenn es im alltäglichen Sprachgebrauch gegebenenfalls gängig ist³¹², auf die Frage „Warum hast du X getan?“ zu antworten: „Weil ich mir Y gewünscht habe (und X meiner Meinung nach zu Y führt)“, scheint es doch dem Alltagsverständnis zu entsprechen, dass letztlich nicht die Tatsache, dass ich mir etwas gewünscht habe, sondern der Gehalt dieses Wunsches die Rechtfertigungsbasis ist. Die Frage „Warum hast du dir Y“ gewünscht verweist letztlich nicht auf andere Wünsche, sondern auf eine inhaltliche Begründung. Diesem argumentativen Bezug auf das Alltagsverständnis kann ein Internalist vieles entgegensetzen, z.B. dass diese „Rekonstruktion“ dem eigentlichen Alltagsverständnis gerade nicht entspricht, dass gegebenenfalls auch gegen Alltagsvorstellungen ein Wunsch erforderlich ist, möglicherweise in der abgeschwächten Form eines durch normativ-ethische Überzeugungen motivierten Wunsches, um Handlungen „anzustoßen“ usw. Auch in Bezug auf die internalistische Theorie gibt es kein „experimentum crucis“, aber zumindest Hinweise auf Inkohärenzen gemessen an der alltäglichen Begründungspraxis. So haben Personen Wünsche, die nicht nur

³¹¹ Vgl. Shafer-Landau, Russ / Cuneo, Terence (Hg.) 2006, *Foundations of Ethics. An Anthology*, Malden/Oxford/Carlton: Blackwell Publishing; Vgl. zum neuen Realismus in der Philosophie: Gabriel, Markus (Hg.) 2014, *Der neue Realismus*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

³¹² Vgl. Malle, Bertram F. 2006, *How the Mind Explains Behavior: Folk Explanations, Meaning, and Social Interaction*, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press

ihren eigenen zukünftigen Wünschen entgegenstehen, sondern auch fundamentalen Wertvorstellungen zuwiderlaufen. Diese Wünsche sind als solche keine normativ guten Gründe. Andererseits können Wünsche fehlen, die aus alltäglicher Sicht gut begründet wären, z.B. im Hinblick auf die langfristige Interessenerfüllung oder einen Wunsch nach effizienter Mittelwahl³¹³.

Eine realistische Gründeauffassung ist für Nida-Rümelin ein konstitutives Merkmal der Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen. Handelnde haben den Anspruch, dass ihre Gründe tatsächlich gute Gründe sind. Im Hinblick auf empirische Überzeugungen und deren Begründungen ist ein realistischer Anspruch im Alltagsverständnis noch deutlicher auszumachen. Die Einlösbarkeit eines solchen Anspruchs scheint in Bezug auf empirische Überzeugungen leichter verständlich. Bei allen Schwierigkeiten von Korrespondenztheorien scheinen Menschen durch sinnliche Wahrnehmungen im weitesten Sinne doch einen Zugang zu einer von unseren Vorstellungen unabhängigen Wirklichkeit zu haben. Die Erfolge der Naturwissenschaften sprechen für einen solchen Realismus. Eine grundlegende Schwierigkeit bei der Verhältnisbestimmung von Mentalem und Welt, die bereits unter Bezug auf McDowell angesprochen wurde, betrifft aber auch den Realitätsgehalt von Überzeugungen und von Gründen für Überzeugungen: Unser epistemischer Zugang ist begrifflich strukturiert; wenn wir uns auf eine unabhängig von uns existierende Welt beziehen wollen, etwa in Form von Tatsachen, müssen wir uns diese Tatsachen auch begrifflich strukturiert denken. Der Satz „Snow is white“ ist genau dann wahr, wenn Schnee weiß ist. Dieses bekannte Beispiel (gelesen im Zusammenhang mit einer extensionalen Wahrheitstheorie und nicht als Bedeutungstheorie) verdeutlicht diese Begriffsabhängigkeit von Tatsachen. Die potentielle Tatsache, dass Schnee weiß ist, die den Satz in realistischer Deutung wahr machen kann, ist begrifflich dargestellt. Ein Realismus in ontologischer Hinsicht muss den menschlichen begrifflichen Zugang bedenken und zugleich einen Idealismus im Sinne einer vollständig begrifflich strukturierten Welt vermeiden. Die Welt muss als begrifflich zugänglich gedacht werden, ohne selbst vollständig begrifflich strukturiert zu sein.

In Rahmen einer Kritik am „internen Realismus“ schreibt Nida-Rümelin:

„Auch wenn es den Begriff Kindsmord in einer Sprache nicht gibt und die Sprachgemeinschaft dieses Unrecht nicht einsehen kann oder will, bleibt es ein Unrecht. Die philosophische These, dass die Existenz von Steinen davon abhängt, ob

³¹³ Vgl. zu einer detaillierten Argumentation gegen den Internalismus: Halbig 2007 A.a.O.

es den Begriff „Stein“ in einer Sprache gibt (ontologische Sprach- bzw. Kulturrelativität), lässt sich lebensweltlich nicht durchhalten; sie lässt sich nur außerhalb der Lebenswelt, also nicht ernsthaft, vertreten.“³¹⁴

Diese Kritik ist berechtigt, berührt aber die obigen Thesen zur begrifflichen Zugänglichkeit der Welt nicht. Nur die Facetten der Welt können von Menschen erkannt und gewusst werden, die prinzipiell begrifflich zugänglich sind. Menschen scheint aber unter diesen Einschränkungen ein unmittelbarer begrifflicher Zugang möglich. Nida Rümelin verneint aber einen solchen direkten Zugang.

Unter dem Label eines „universellen epistemologischen Immanentismus“ , der auf kohärentistischen Begründungszusammenhängen aufbaut, behauptet Nida-Rümelin: „Es gibt keine unmittelbaren Zugänge zur Realität...“³¹⁵ Wörtlich genommen, kommt hier nicht nur ein grundsätzlicher Fallibilismus zum Ausdruck, mit dem betont werden kann, dass absolute Gewissheit und Begründungsfundamente für Menschen nicht erreichbar sind, sondern dass die Realität als solche sich dem menschlichen Zugang entzieht. Hier droht wieder die Trennung einer Realität an sich und einer dem Menschen zugänglichen, vermittelten Welt der Erscheinungen.

An anderer Stelle behauptet Nida-Rümelin: „Meinungen sind zutreffend, wenn sie die Tatsachen, auf die sie sich beziehen, richtig darstellen.“ Zugleich betont er, dass der Realismus keine Korrespondenztheorie der Wahrheit voraussetze. Hier stellt sich die Frage, wie Nida-Rümelin das Verhältnis von Realität und Tatsachen versteht und mithin welchen Tatsachenbegriff er verwendet.

Generell mag es erstaunen, dass Nida Rümelin angesichts seiner Betonung von Kohärenz und diskursiven Normen der Verständigung einen moralischen Realismus vertritt. Nach Nida-Rümelin genügen aber weder eine kontrafaktisch ideale Kohärenz, noch ein diskursiver Konsens unter Idealbedingungen der lebensweltlich etablierten Vorstellung von Wahrheit und Realismus und dem damit einhergehenden menschlichen Selbstverständnis.

³¹⁴ Nida-Rümelin, Julian 2015, Moralische Tatsachen. Plädoyer für einen ontologisch agnostischen, nicht-naturalistischen ethischen Realismus aus epistemischer (kohärentistischer) Perspektive, in: von der Pfordten, Dietmar (Hg.), Moralischer Realismus?: Zur kohärentistischen Metaethik Julian Nida-Rümelins, Münster: Mentis, S.22; Diese Schrift ist auch in einem 2016 erschienenen Sammelband von Nida-Rümelin enthalten: Nida-Rümelin, Julian 2016, Humanistische Reflexionen, Berlin: Suhrkamp, S. 91-136

³¹⁵ Nida-Rümelin 2015 A.a.O. S.20

Auch Nida-Rümelins Nähe zum Pragmatismus, die sich unter anderem in folgenden Hinsichten zeigt, legt eine Festlegung auf moralische Tatsachen nicht unbedingt nahe: Er vertritt einen konsequenten Fallibilismus und kritisiert in diesem Rahmen begründungsfundamentalistische Positionen – sowohl in Form eines „logisch-empiristischen“ als auch eines cartesianischen „Certismus“³¹⁶. Nida-Rümelin betont einen Antiskeptizismus unter Verweis auf die Begründungsbedürftigkeit von Zweifeln. Er betont die normative Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen. Begründungen werden in lebensweltlich-praktischen Zusammenhängen eingefordert. Er lehnt den Naturalismus, etwa in Bezug auf Gründe, ab. Zugleich ist er in Bezug auf metaphysische Äußerungen tendenziell zurückhaltend.

Nida-Rümelins moralischer Realismus ist von diesen pragmatischen Einsichten geprägt. Der Titel einer seiner Aufsätze zum Thema ist Programm:

„Moralische Tatsachen. Plädoyer für einen ontologisch agnostischen, nicht-naturalistischen ethischen Realismus aus epistemischer (kohärentistischer) Perspektive“

Die Zuschreibung der Eigenschaft „ontologisch agnostisch“ zu einer realistischen Position, die moralische Tatsachen postuliert, ist erstaunlich. Nida-Rümelin stellt fest, dass dieser Realismus als „natürliche Interpretation normativer Diskurse, nicht als metaethisches Projekt“³¹⁷ zu verstehen sei.

„Die Ontologie kommt nur als deskriptive Metaphysik ins Spiel, als eine Rekonstruktion der begrifflichen Rahmen, die wir in diesem Spiel des Gründe-Gebens und Gründe-Nehmens aufspannen. Sie kommt ex post und nicht ex ante ins Spiel, da sie in der Praxis des Begründens logisch nachrangig ist, diese Praxis nicht trägt, sondern eine Ausdrucksform dieser Praxis ist.“³¹⁸

Der „philosophische Realismus“ – „sollte sich nicht als metaphysisches oder ontologisches Projekt präsentieren, sondern unaufgeregt an die lebensweltliche Praxis anknüpfen.“³¹⁹

³¹⁶ Vgl. „Der ontologisch agnostische Realist versucht nicht, die Welt neu zu erschaffen, weder in Gestalt deduktiver Systeme, wie die Rationalisten des 17. und 18. Jahrhunderts, noch in Gestalt eines logischen Aufbaus der Welt, wie die Induktivisten des frühen 20. Jahrhunderts. Er versteht seine Rolle im Anschluss an die lebensweltliche Praxis des Gründe-Gebens und Gründe-Nehmens.“ Ebd. S. 46

³¹⁷ Ebd. S.17

³¹⁸ Ebd. S.47

³¹⁹ Ebd. S.21

Als deskriptive Metaphysik und Rekonstruktion alltäglicher Verständigungspraxis verstanden, sieht sich Nida-Rümelin nicht in der Pflicht die von Mackie³²⁰ postulierte ontologische Sonderbarkeit (ontological queerness), die moralische Tatsachen hätten, explizit durch ontologische Argumente zurückzuweisen. Mackie wird von Nida-Rümelin dafür gelobt, zumindest den ethischen Subjektivismus in seinen verschiedenen Spielarten durch den „Nachweis“ der realistischen Ausrichtung alltäglicher moralischer Diskurse, auch in der Richtung der analytischen Philosophie, die sich vermeintlich auf eine Analyse der Normalsprache bezieht, diskreditiert zu haben³²¹. Mit Mackie scheitern subjektivistische Versuche, die alltägliche normative Verständigungspraxis (revisionistisch) zu verändern oder doch irgendwie „subjektivistisch“ in ihren Tiefenstrukturen offenzulegen.

6.4. Alltagspsychologie und Lebenswelt

Nida-Rümelin bezieht sich oft auf die alltägliche Verständigungspraxis, normalsprachliche Begriffsverwendungen und eine damit zusammenhängende Rekonstruktion „der“ Lebenswelt. Hier stellt sich die Frage, wie verlässlich diese Argumentationsbasis ist. Stellen lebensweltliche Gewissheiten nicht oft wissenschaftsferne Vorurteile und Spekulationen dar? Ein Bestandteil intersubjektiver Verständigungspraxis sind alltagspsychologische Verstehensleistungen. Im Zentrum der folgenden Überlegungen stehen zunächst die Vielschichtigkeit des Begriffs *Alltagspsychologie* (engl. folk psychology) und eine kurze Darstellung wissenschaftlicher Perspektiven auf die Fähigkeiten von Menschen ihre Mitmenschen zu verstehen. Für eine Erklärung ökonomischer Vorgänge aus der Gründe-Perspektive ist es bedeutsam zu klären, auf welche Weise Menschen ihre Um- und Mitwelt interpretieren (Kap. 6.4.1.). Die Frage nach dem Stellenwert lebensweltlicher Gewissheiten und formaler Eigenschaften „alltagspsychologischer“ Argumentationen wird in Kapitel 6.4.2. vertiefend aufgegriffen. Dabei werden insbesondere die Aspekte *mentale Verankerung*, *Gründe-Realismus* und *lebensweltliche Rekonstruktion* thematisiert.

³²⁰ Vgl. Mackie, John Leslie 1990 (1977), *Ethics. Inventing Right and Wrong*, München: Penguin Verlag

³²¹ Vgl. Ebd. S.25 „Wie kann es sein, dass derjenige Strang der analytischen Philosophie, den man gerne als ordinary language philosophy bezeichnet, sich den ontologisch und soziologisch begründeten Argumenten des Anti-Realismus anschloss?“

6.4.1. Facetten der Alltagspsychologie (folk psychology)

Eine gängige Interpretation des alltagspsychologischen Vorgehens bei Handlungserklärungen deutet dieses Vorgehen als Zuschreibung propositionaler, mentaler Einstellungen.

Auf Basis dieser Zuschreibungen werden Handlungen erklärt oder vorhergesagt. In einem einfachen Fall werden paradigmatisch Überzeugungen und Wünsche zugeschrieben, die Handlungen aus Sicht des Handelnden rationalisieren und „verursachen“. Bei der Erklärung von Handlungen versucht man sich auf näher zu bestimmende Weise in die Lage des Handelnden zu versetzen, dessen Motivationen sind nachzuvollziehen. Neben diesen Zuschreibungen mentaler Zustände zu Erklärungs- und Prognosezwecken gehören z.B. auch Fähigkeiten der Bewertung zugeschriebener mentaler Zustände zur Alltagspsychologie:

“In addition, we speculate about, discuss, recall and evaluate both people's mental states and their behavior. We also speculate about, discuss, recall and evaluate people's dispositions to behave in certain ways and to have certain mental states; that is, we consider their character traits.”³²²

Im weiten Sinne ist „die“ Alltagspsychologie eine Basis des Verstehens, Interpretierens oder Deutens von geschichtlichen Ereignissen, kulturellen Erzeugnissen und generell sozialen Zusammenhängen. Der Begriff Alltagspsychologie, beziehungsweise englisch „folk psychology“, wird nicht einheitlich verwendet³²³. Er dient z.B. zur Bezeichnung der kognitiven Fähigkeiten für das Erklären und Vorhersagen von Verhalten. Der Begriff wird auch für die Verhaltenstheorie, die im Gehirn laut der Theorie-Theorie (s.u.) repräsentiert ist und auf der letztlich die genannten kognitiven Fähigkeiten beruhen³²⁴ sollen, verwendet. Stellenweise wird auch abwertend von alltagspsychologischen „Theorien“ im Sinne von

³²² Ravenscroft, Ian 2010, Folk Psychology as a Theory, in: The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2010 Edition), Edward N. Zalta (Ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2010/entries/folkpsych-theory/>>

³²³ “It's not clear who introduced the term “folk psychology” into the philosophy of mind. It gained wide usage during the 1980s and is rarely used outside philosophy. The phrase “commonsense psychology” is sometimes used by philosophers synonymously with “folk psychology”, although the former term seems to be dying out. Psychologists rarely use “folk psychology”, preferring the phrase “theory of mind” (or sometimes “naïve psychology”). Just as there is ambiguity in the use of “folk psychology”, “theory of mind” is used to refer both to mindreading and to the theory hypothesized to underpin mindreading.” Ebd.

Jennifer Hornsby schreibt im Oxford Companion to philosophy zum Begriff “folk psychology”:

“The subject-matter of people's everyday understanding of one another in psychological, or mental, terms; contrasted with scientific, or experimental, psychology.” Hornsby, Jennifer 2005, folk psychology, in: Hondrich, Ted (Hg.) The Oxford Companion to Philosophy (2 ed.), Oxford: Oxford University Press

³²⁴ Ravenscroft nennt dies den “*mindreading approach*”, Ravenscroft 2010 A.a.O

Ansammlungen von Platitüden³²⁵ oder vermeintlicher Selbstverständlichkeiten über mentale Zustände und Prozesse gesprochen, die im Alltag vertreten werden.

In diesem Zusammenhang wird ein psychologischer „Common Sense“, der in expliziten „psychologischen“ Annahmen, aber auch impliziten Erwartungshaltungen und begrifflichen Schemata vorliegt und eine Basis für die alltägliche Orientierung in der Umwelt ist, von wissenschaftlichen Forschungsergebnissen über mentale Entitäten kontrastiert. Alltagspsychologische Fähigkeiten, die diesen möglicherweise zugrundeliegenden „Theorieannahmen“ und alltägliche „psychologische“ Annahmen gehören zum Gegenstandsbereich einer wissenschaftlichen Psychologie.

“When philosophers and cognitive scientists talk about common sense, they are talking about the relatively untutored and unsophisticated conceptual schemes and associated belief/knowledge systems that ordinary people routinely employ in their everyday lives. Commonsense is therefore distinguished from mature and sophisticated scientific theories.”³²⁶

Im Hintergrund steht die Frage, wie weit sich Wissenschaften, die sich mit menschlichen „Handlungen“, Verhalten oder Erleben beschäftigen, von alltäglichen Annahmen über menschliche Motivation, Handlungsgründe, Entscheidungen oder Rationalität entfernen können und dies je nach Erkenntnisinteresse auf spezifische Weise auch tun sollten. Eine Extremposition in psychologischen und auch ökonomischen Erklärungsansätzen besteht darin, jenseits der bloßen Betonung wissenschaftlich-methodischer Standards eine vollständige Entkopplung von diesen alltäglichen Annahmen zu erreichen und aus naturalistischer Perspektive zu den vermeintlich eigentlichen Ursachen für menschliches Verhalten und Erleben vorzustoßen. Die Ursachen alltäglich vertretener „psychologischer“ Annahmen können in diesem Sinne wissenschaftlich erforscht werden, die alltäglichen Ansichten stellen aber selbst keinerlei Korrektiv oder relevante Beurteilungsinstanz für wissenschaftliche Forschungsergebnisse dar. Das andere schlechte Extrem bestünde darin, alltägliche „psychologische“ oder auch „ökonomische“ Ansichten sakrosankt zu setzen und wissenschaftliche Ansätze konservativ danach zu beurteilen, inwieweit sie mit bestehenden Überzeugungssystemen kompatibel sind oder diese direkt stützen. Einige Gründe, die für eine

³²⁵ Ravenscroft nennt diesen Ansatz entsprechend „platitude approach“. Ebd.

³²⁶ Cain, Mark J. 2016, *The Philosophy of Cognitive Science*, Cambridge: Polity Press. S.13 Cain erkennt in psychologischen Common-Sense Ansichten aber auch einige Charakteristika ausgereifter Wissenschaften („characteristics of mature science“), etwa in Bezug auf Phänomenunterscheidungen, spezifische Erklärungsmuster und Abstraktionsleistungen.

mittlere Position sprechen, in der alltägliche Ansichten als eine Erkenntnisquelle anerkannt und insbesondere der Stellenwert einer teilnehmenden, normativen Begründungspraxis berücksichtigt werden, ohne die Vielfalt wissenschaftlicher Perspektiven und Forschungsfreiheit einzuschränken, werden im Verlauf des Kapitels gegeben.

Aus Sicht des eliminativen Materialismus³²⁷ handelt es sich bei der folk psychology um ein stagnierendes Forschungsprogramm, das Vorurteile reproduziert und Begriffe wie „mentale Zustände und Ereignisse“ verwendet, die letztlich auf nichts referieren.

Es gebe schlicht keine Überzeugungen, Wünsche oder Absichten. Mentale Einstellungen sind aus Sicht des eliminativen Materialismus kein Bestandteil des Inventars des Universums, da sie nicht mit der naturwissenschaftlichen Weltsicht vereinbar sind. Im Zuge des wissenschaftlichen Fortschritts werde das entsprechende „mentale“ Vokabular eliminiert und durch naturwissenschaftliches, insbesondere neurophysikalisches Vokabular ersetzt werden.

„Seiner gängigsten Version liegt der Gedanke zugrunde, dass unsere Alltagspsychologie nicht nur weit davon entfernt ist, grundlegende Einsichten über das Wesen des Mentalen zu enthalten, sondern eher wie unsere Alltagsphysik begriffen werden sollte: als eine von Halbwahrheiten, Vorurteilen und Irrtümern durchdrungene und mehr auf Tradition als auf empirischen Belegen gegründete Theorie über das Wesen mentaler Zustände und Ereignisse.“³²⁸

Einer der prominentesten Vertreter des eliminativen Materialismus ist Paul Churchland, der seine Position folgendermaßen zusammenfasst:

“In sketching a fair summary of this situation, we must make a special effort to abstract from the fact that FP [folk psychology P.W.] is a central part of our current lebenswelt, and serves as the principal vehicle of our interpersonal commerce. For these facts provide FP with a conceptual inertia that goes far beyond its purely theoretical virtues. Restricting ourselves to this latter dimension, what we must say is that FP suffers explanatory failures on an epic scale, that it has been stagnant for at least twenty-five centuries, and that its categories appear (so far) to be incommensurable with or orthogonal to the categories of the background physical science whose long-term claim to explain human behavior seems undeniable. Any

³²⁷ Vgl. Churchland, Paul M. 1981, Eliminative Materialism and the Propositional Attitudes, in: The Journal of Philosophy, Vol. 78, No. 2. (Feb., 1981), pp. 67-90.; Vgl. Stich, Stephen 1983, From Folk Psychology to Cognitive Science, Cambridge, Mass.: MIT Press

³²⁸ Liptow, Jasper 2013, Philosophie des Geistes zur Einführung, Hamburg: Junius, S.179

theory that meets this description must be allowed a serious candidate for outright elimination.”³²⁹

Churchland fasst die Alltagspsychologie als eine empirische Theorie auf und will sie an ihren „theoretischen Tugenden“ messen. Geprägt durch Überlieferungen werden nicht direkt beobachtbare innere Zustände unterstellt, die das „overt“ Verhalten erklären sollen. Um den Erklärungsanspruch einzulösen, müssten Gesetzmäßigkeiten des Verhaltens durch die alltagspsychologische Perspektive sichtbar werden. Nach Churchland kann die Alltagspsychologie diesen Erklärungsanspruch nicht einlösen. Es handele sich letztlich um einen stagnierenden Forschungsansatz, der zwar lebensweltlich etabliert sei, aber langfristig auf Grund seiner Inkompatibilität mit der Physik (als naturwissenschaftlicher Leitwissenschaft) eliminiert werde³³⁰ und auch nach heutigem Wissensstand eliminiert werden sollte.

Auf die Vereinbarkeit von naturwissenschaftlichem „scientific image“ und einem „manifest image“, das alltagspsychologisch geprägt ist, sei an dieser Stelle in Bezug auf Churchlands konkrete Position nicht näher eingegangen – so stellt Churchlands Position z.B. auch eine Kritik an Fodors funktionalistischer, repräsentationalistischer Theorie des Geistes und damit an einer bedeutenden kognitionswissenschaftlichen Theorie dar.

Auch wenn Churchlands naturalistische Thesen in vielen Punkten widersprochen werden sollte³³¹, liefert seine skeptische Sicht auf das alltagspsychologische Erklärungspotential doch gute Gründe gegen ein vorbehaltloses Lob des alltagspsychologischen Zugangs zu Handlungen.

Verzichtet man auf fachterminologische Feinheiten und den mathematischen Formalismus, scheint z.B. die Entscheidungstheorie in der einfachen „mental“ Deutung³³² jenseits von Systematisierung im Kern nicht weit über alltagspsychologische Einsichten hinausgekommen zu sein. Aber sind alltagspsychologische Erklärungen als solche gute Erklärungen?

³²⁹ Churchland 1981 A.a.O. S. 76

³³⁰ Churchland spricht im obigen Zitat von der Alltagspsychologie als einem ernsthaften Kandidaten für Elimination.

³³¹ Vgl. Stueber, Karsten R. 2010, Rediscovering Empathy. Agency, Folk Psychology, and the human sciences, Cambridge, Mass.: MIT Press

Stueber diskutiert viele Einwände. Es ist z.B. empirisch zweifelhaft, ob es sich bei der „folk psychology“ um ein degeneriertes Forschungsprogramm handelt. Ist „folk psychology“ überhaupt eine Theorie, die man widerlegen könnte? Ist „folk psychology“ überhaupt falsifizierbar? Ist der Eliminativismus nicht selbstwidersprüchlich?

³³² Daher zeigte sich auch das psychologische, verhaltensökonomisch-experimentelle „Anreichern“ der Entscheidungs- und Spieltheorie als wissenschaftlicher Fortschritt.

Unterstellt man (natur-)wissenschaftliche Adäquatheitsbedingungen für gute Erklärungen³³³, schneidet eine einfache alltagspsychologische Herangehensweise nicht gut ab.

Alltägliche Handlungserklärungen werden in der Regel nicht durch psychologische, empirisch überprüfbare Gesetzmäßigkeiten gestützt.

Die Falsifikation konkreter alltagspsychologischer Handlungserklärungen nach objektiven Maßstäben ist schwierig – auch dann, wenn man keine mentalistischen Thesen in Bezug auf propositionale Einstellungen und entsprechende Schwierigkeiten der „Beobachtbarkeit“ unterstellt –, grundsätzlich aber möglich. Es ist z.B. Teil des alltäglichen Erfahrungsraums, dass Urteile über mentale Zustände anderer revidiert werden, weil sie sich anders als erwartet verhalten, weil in Gesprächen andere Wertsetzungen erkennbar werden oder die Inkohärenz der eigenen Zuschreibungen erkannt wird. In Alltagserklärungen wird jedoch kaum aktiv nach Falsifizierungsmöglichkeiten gesucht. Vorurteile, tradierte Irrtümer und Halbwissen sind feste Bestandteile alltagspsychologischer Überlegungen. Die Liste lebensweltlicher Irrtümer ist lang, sowohl in theoretischer wie genuin normativer Hinsicht – man denke an animistische Welterklärungen, Vorstellungen der Erde als Scheibe oder „Hexenverbrennungen“ und Sklaverei.

Alltägliche Ansichten sind manipulierbar. Es können bewusst falsche Informationen erzeugt werden, welche Einfluss auf die öffentliche Meinung haben, Sag- und Denkbareiten prägen.

Sowohl inhaltlich wie in Bezug auf die Vorgehensweise deckt sich Alltagspsychologie im weiten Sinne trivialerweise nicht mit Wissenschaft. Viele Zusammenhänge, die wissenschaftlich erforscht werden, insbesondere auch die Grundlagen mentaler Fähigkeiten, werden inhaltlich „im Alltag“ nicht diskutiert und sind durch alltagspsychologische Methoden nicht zugänglich.

„*Erstens* sind die Begriffe der Alltagspsychologie oft ungenau und inkonsistent, was empirisch schwer überprüfbare Aussagen zur Folge hat. *Zweitens* sind alltagspsychologische Erklärungen zumeist unvollständig, da mit der Angabe von Wünschen und Überzeugungen die Bedingungsfaktoren menschlichen Verhaltens unzureichend erfasst werden. *Drittens* ist das psychologische Alltagswissen

³³³ Vgl. zu Adäquatheitsbedingungen für Erklärungen: Poser, Hans 2012, Wissenschaftstheorie: Eine philosophische Einführung, Stuttgart: Reclam

vorwiegend in lebensweltlichen Erfahrungen verankert, womit eine systematische Überprüfung alltagspsychologischer Erkenntnisse fehlt.“³³⁴

Wissenschaftler versuchen z.B. durch spezielle Experimentaldesigns Zusammenhänge zu erkennen, die sich durch einfaches alltagspsychologisches „Hinsehen“ nicht zeigen. In Bezug auf menschliches Verhalten und Erleben hat die wissenschaftliche Psychologie Erkenntnisse gewonnen, die über alltagspsychologische Ansichten weit hinausreichen und stellenweise in den alltäglichen Überzeugungshaushalt einsickerten, man denke an Freuds Einsichten über das Unbewusste. Generell werden Teilaspekte wissenschaftlicher Erkenntnisse, vermittelt über das Bildungssystem oder die mediale Öffentlichkeit, in alltägliche Überzeugungssysteme integriert und erhalten den Status alltäglicher „Selbstverständlichkeiten“ für viele Menschen, etwa Darwins Erkenntnisse bezüglich evolutionärer Selektionsprozesse. In diesem Sinne ist die Alltagswelt nicht von wissenschaftlichen Erkenntnissen getrennt.

Bei der Zuschreibung von Überzeugungen oder Wünschen und unter anderem darauf beruhenden Handlungserklärungen werden im alltäglichen Zusammenhang Fehler gemacht. Tradierte Vorurteile, falsche Generalisierungen und schlecht begründete Erklärungsansätze, teils durch Bezugnahme auf pseudopsychologische Annahmen, sind Teil der Lebenswelt. Sozialpsychologische Forschungen klären die Menschen potentiell über zugrunde liegende Ursachen oder Bedingungsbeziehungen für solche Fehlurteile auf. In diesem Sinne sind „alltägliche“ Erklärungsansätze in Bezug auf mentale Einstellungen und Handlungen von Mitmenschen verbesserungsfähig. Die Teilnehmerperspektive des Gebens und Nehmens von Gründen stellt aber in anderer Hinsicht ein epistemisches Privileg dar: Bei aller Ergänzungsbedürftigkeit alltagspsychologischer Zuschreibungen kommen durch eine solche Perspektive allererst normative Gründe in den Blick (s.u.).

Generelle Vorsicht ist nicht nur aus begrifflichen Gründen in Bezug auf die Rede von *der* Alltagspsychologie geboten. Bereits alltagspsychologisch werden Grade an „Menschenkenntnis“ unterschieden und entsprechende menschliche Verbesserungsmöglichkeiten unterstellt. Es ist plausibel anzunehmen, dass die grundlegend

³³⁴Herzog, Walter 2012, *Wissenschaftstheoretische Grundlagen der Psychologie*, Wiesbaden: Springer, S.16
Vgl. auch: „Nicht nur historisch ist die wissenschaftliche Psychologie nicht als Verfeinerung der Alltagspsychologie entstanden. Auch systematisch spricht wenig dafür, dass sie sich thematisch aus der Alltagspsychologie heraus entwickelt hat.“ S.18 „Wenn wir die Alltagspsychologie in *formaler* Hinsicht, d. h. bezüglich begrifflicher und methodischer Systematik, kritisiert haben... , und wenn wir daraus eine *Diskontinuität* mit der wissenschaftlichen Psychologie abgeleitet haben, so müssen wir dieses Urteil in *inhaltlicher* Hinsicht bestätigen. Auch inhaltlich – in Bezug auf ihren Gegenstand – schließt die wissenschaftliche Psychologie nicht an der Alltagspsychologie an, sondern bearbeitet Themen, die sich im Alltag entweder gar nicht oder nicht in dieser Weise stellen.“ S.22

geteilten Fähigkeiten zum Fremd- und Selbstverstehen unterschiedlich realisiert und ausgebaut werden. Die Annahme der Verbesserungsfähigkeit zeigt sich unter anderem in den grundlegenden Zielen von Bildungseinrichtungen. Neben einer generellen Urteils- und Argumentationsfähigkeit wird insbesondere die Sozial- und Selbstkompetenz betont.

Welche Inhalte bei welchen Personengruppen zum alltagspsychologischen Kanon zählen, ist letztlich eine empirische Frage. Annahmen vermeintlicher Selbstverständlichkeiten können auf Projektionen von Inhalten beruhen, die durch den eigenen Bildungsweg oder Interessenlagen geprägt sind. Bei der „philosophisch“ motivierten Rekonstruktion von alltagspsychologischen (bzw. lebensweltlichen) Annahmen besteht die Gefahr, die eigene philosophische Position hineinzulesen oder unterzuschieben. Alltagspsychologisch werden – nach meiner „Rekonstruktion“ – kaum explizite Thesen in Bezug auf die Alltagspsychologie selbst oder philosophische Positionen vertreten. Im Alltag wird allgemein nicht über den epistemischen Status, z.B. in Bezug auf Verlässlichkeit oder Fallibilität, oder gar die kognitive Realisierung alltagspsychologischer Fähigkeiten gesprochen. *Die Alltagspsychologie ist kein Thema alltagspsychologischen Urteilens. Ebenso wenig sind philosophische Positionen in Bezug auf einen Gründe-Realismus oder die normative Praxis eines Gebens und Nehmens von Gründen ein alltagspsychologisches Thema (s.u.). Implizites im Rahmen einer Rekonstruktion explizit zu machen und auf den Begriff zu bringen ist das Ziel einer sich auf Alltagspsychologie und Lebenswelt beziehenden Philosophie (s.u.)*

Dass alltagspsychologisch einige Fehler bei der Zuschreibung von mentalen Zuständen oder darauf basierenden Handlungserklärungen gemacht werden, ist als solches kein Grund dafür, die Teilnehmerperspektive aufzugeben. Aus der Teilnehmerperspektive geht es ja gerade darum, die Sichtweisen der Akteure selbst, wie inhaltlich falsch sie auch sein mögen, als Erklärungsfaktor heranzuziehen. Akteure handeln aus den Gründen, die sie für gut halten, die aus ihrer Sicht für bestimmte Handlungen sprechen.

Eine genaue Bestimmung dessen, was Akteure für gut halten, bedarf aber sozialwissenschaftlicher Forschung. Es sollte empirisch erforscht werden, welche Gründe für Personen und entsprechende Personengruppen handlungsrelevant sind – und dabei sind die kognitiven Einschränkungen, verwendeten Heuristiken, sozialen Bedingtheiten, kulturellen Besonderheiten und vieles mehr zu berücksichtigen.

Alltägliche Vorstellungen über ökonomische Aspekte, differenziert z.B. nach sozioökonomischem Status oder hinsichtlich der Relationierung ökonomisch relevanter

Begriffe seitens ökonomischer „Laien“, sind in vielerlei Hinsicht bedeutsam. Sie sind Teil des öffentlichen Diskurses, prägen den Grundeinstellung von Personen und haben Einfluss auf die Sanktionsbereitschaft, wie sie sich z.B. in öffentlichen Protesten im Rahmen der Finanz- und Wirtschaftskrise³³⁵ zeigte. Alltägliche Vorstellungen über ökonomische Zusammenhänge haben einen Einfluss auf den Stellenwert von Gewerkschaften, Nichtregierungsorganisationen oder Arbeitgeberverbänden. Sie können für die Wahl von Parteien, deren wirtschaftspolitische Programmatiken sich unterscheiden, entscheidend sein. Die alltägliche Beurteilung internationaler wirtschaftlicher Verflechtungen, staatlicher Interventionstätigkeiten, z.B. durch Festsetzung der Höhe von Sozialabgaben, generell die Akzeptanz von Marktlösungen sind nur einige Themenfelder, die den wirtschaftspolitischen Spielraum jeweiliger Parteien mitbestimmen. So wird in Untersuchungen zur Alltagsökonomie („folk economics“) diagnostiziert, dass ökonomische Laien gegenüber Ökonomen tendenziell davon ausgehen, dass es feststehende Mengen z.B. an Arbeitsplätzen gibt, die aufgeteilt werden müssen³³⁶. Handelsbeziehungen mit dem Ausland werden weniger unter Effizienzgesichtspunkten und als Chance auf wechselseitige Vorteile angesehen³³⁷. Generell werden wirtschaftliche Entwicklungen pessimistischer eingeschätzt. Überzeugungen über ökonomische

³³⁵ Vgl. Leiser, D. / Bourgeoise-Gironde, S. / Benita, R. 2010, Human foibles or systemic failure—Lay perceptions of the 2008–2009 financial crisis, in: *The Journal of Socio-Economics* 39 (2010) 132–141

³³⁶ Vgl. „Fixed-Pie Annahme: Menschen gehen bei der Bewertung von wirtschaftlichen Maßnahmen häufig davon aus, dass nur ein bestimmtes, fixes Volumen an Arbeit, Arbeitsplätzen, Kapital und Lohn zur Verfügung steht. Im Zentrum steht deshalb die gerechte Verteilung des zur Verfügung stehenden Kuchens und nicht die Frage, wie der Kuchen möglichst groß werden könnte. Wohlfahrtszuwachs einer Gruppe ist nicht ohne Wohlfahrtsverluste Anderer möglich („Nullsummenspiel“), eine Kompensation der Verlierer durch die Gewinner wird genauso wenig in Betracht gezogen wie die Möglichkeiten eines Zuwachses insgesamt. Diese „Fixed-Pie“ Annahme findet sich in der Argumentation um die bessere Verteilung der Arbeitszeit zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, aber auch bei der Bewertung des Strukturwandels und der Sicherung von Arbeitsplätzen.“ Enste, D. / Haferkamp A. / Fetchenhauer D. 2009, Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2009 10(1), S.60–78, S.63

³³⁷ Vgl. „Caplan (2007) identifiziert vier systematische Abweichungen zwischen Laien und Experten, die er Anti-Ausland-Bias, Arbeit-schaffen-Bias, Anti-Markt-Bias und pessimistischen Bias nennt. Nach dem Anti-Ausland-Bias tendieren Laien dazu, bei allen Fragen, die Ausländer involvieren, Ausbeutung durch diese zu befürchten, während Ökonomen im Allgemeinen eher Vorteile durch Handel sehen. Im Gegensatz zu Ökonomen halten Laien Beschäftigung auch für ein Ziel an sich, so dass sie jede Art von Arbeitsplatzvernichtung ablehnen, während Ökonomen z.B. den Wegfall ineffizienter Arbeitsplätze normalerweise begrüßen. Bei der Frage, was Preise determiniert, glaubt die überwiegende Mehrheit der Ökonomen an das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage, aber nur eine Minderheit der Laien, die z.B. Anstiege des Ölpreises häufig für das Ergebnis von Marktabsprachen oder Verschwörungen halten. Allgemein neigen Laien auch eher dazu, sowohl vergangene als auch erwartete zukünftige Wirtschaftsentwicklungen pessimistischer zu sehen als Ökonomen.“ Roos, Michael 2007, Ökonomisches Laiendenken in der Wirtschaftswissenschaft, in: *Wirtschaftspsychologie*, Heft 4/2007 S.25-34; Roos bezieht sich auf: Caplan 2007/2004, *Economists Versus the Public on Economic Policy*, in: Rowley / Schneider (Hg.), *The Encyclopedia of Public Choice*, Berlin: Springer, S.504-507

Zusammenhänge von Laien sind tendenziell nicht in eine umfassende Theorie eingebettet³³⁸, sondern beruhen eher auf Heuristiken, z.B. der Heuristik, dass ökonomisch „gute“ Entwicklungen einer Variablen, z.B. ein Sinken der Arbeitslosenquote, andere ökonomisch „gute“ Veränderungen einer Variablen bewirken, z.B. größeres Wirtschaftswachstum³³⁹. Ökonomische Laien stehen Interventionen in den Arbeitsmarkt tendenziell offener gegenüber und im weiten Sinne deontologisch ausgerichtete Fairnesskriterien spielen eine größere Rolle bei der Beurteilung wirtschaftspolitischer Interventionen³⁴⁰. Bei diesen skizzierten Tendenzen sollte berücksichtigt werden, dass die Überzeugungshaushalte ökonomischer Laien divergieren, dass jeweilige empirische Befunde zeitgebunden sind, dass im Detail geprüft werden müsste, wie repräsentativ entsprechende Meinungserhebungen sind, und dass Bewertungen darüber, welche Ansichten über ökonomische Zusammenhänge wahr sind, von der deskriptiven Darstellung faktisch vertretener Positionen zu ökonomischen Aspekten zu trennen sind.

Dass die Alltagspsychologie keine Theorie ist, die wissenschaftlichen Ansprüchen genügt, und dass Personen alltagspsychologisch bei Handlungserklärungen nicht als Proto-Wissenschaftler vorgehen, sagt nichts darüber aus, inwiefern die Gründe-Perspektive als solche für wissenschaftliche Erklärungszwecke unbrauchbar ist. Eine Unbrauchbarkeit würde dann naheliegen, wenn man nachweist, dass Menschen nur selten überhaupt aus Gründen handeln und ihr Selbstverständnis auf einem grundlegenden Irrtum beruht.

Gegen einen solchen Irrtum spricht neben den grundlegenden philosophischen Argumenten zur Gründe-Perspektive unter anderem Folgendes: Auch wenn Menschen alltagspsychologisch in Bezug auf Inhalte und die Art der Ermittlung und Erklärung von mentalen Zuständen und Handlungen Fehler begehen, legen erfolgreiche Interaktionen, Kooperationen und Orientierungen im Alltag doch nahe, dass alltagspsychologische Einsichten oft zutreffend sind. Es wird beispielsweise in der Forschung zu künstlicher Intelligenz versucht, die Leistungsfähigkeit des „Common Sense“ durch Ergänzung „klassischer“ formaler Logiken zu erreichen (s.u.).

³³⁸ Paul H. Rubin bietet einen evolutionären Erklärungsansatz an für den angenommenen Sachverhalt, dass das alltägliche Denken über ökonomische Zusammenhänge – ohne explizite Anleitung durch „Ökonomen“ – sehr eingeschränkt ist: In der Altsteinzeit haben sich demnach mentale Module herausgebildet und angesichts von mobilen Kleingruppen, wenig Arbeitsteilung/Spezialisierung usw. war kein großer Vorteil durch „komplexere“ ökonomische Denkmodelle und die entsprechende mentale Repräsentation zu erreichen. Vgl. Rubin, Paul H. 2003, folk economics, in: Southern Economic Journal, 2003 (70)1, S.157-171

³³⁹ Vgl. Leiser, D. / Aroch, R., The Good-Begets-Good Heuristik, in: Applied Psychology: An International Review, 2009, 58 (3), 370–384; doi: 10.1111/j.1464-0597.2009.00396.x

³⁴⁰ Vgl. Haferkamp, A. / Fetchenhauer D. / Belschak F. / Enste D. 2009, Efficiency versus fairness: The evaluation of labor market policies by economists and laypeople, in: Journal of Economic Psychology 30 (2009) 527–539

Dass Menschen aus Gründen handeln, ist kompatibel mit Irrtümern und dem Einbezug vieler psychologischer, soziologischer oder auch neurologischer Erkenntnisse. So ist z.B. der Einbezug von experimentell bestätigten psychologischen Verhaltenstendenzen und institutionellen Bedingtheiten in die ökonomische Handlungstheorie ein wissenschaftlicher Fortschritt.

Die alltagspsychologischen Fähigkeiten werden selbst (natur-)wissenschaftlich untersucht, ebenfalls unter dem Label *Alltagspsychologie* („folk psychology“). Diese Untersuchungen bieten Einfallstore für naturalistische Positionen. Abseits dieser naturalistischen Eliminations- oder Reduktionsphantasien liefert eine solche Herangehensweise aber Erkenntnisse, die alltagspsychologisch nicht zu gewinnen sind. Neben der Erforschung der physiologischen Grundlage alltagspsychologischer Fähigkeiten geht es darum eine adäquate Rekonstruktion der Alltagspsychologie zu leisten: Ist die Alltagspsychologie z.B. eine Art Theorie, basiert sie auf Simulationsprozessen oder handelt es sich um Verständnisleistungen, die auf der Basis von Narrationen erbracht werden können?

Über eine angemessene Rekonstruktion „der“ Alltagspsychologie wird wissenschaftlich gestritten. Die obigen Überlegungen legen in diesem Rahmen aber zumindest nahe, dass eine „Theorie-Theorie“³⁴¹ in einer extremen Form, die versucht die alltagspsychologische Herangehensweise analog zu wissenschaftlichen Erklärungsansätzen zu verstehen, zweifelhaft ist.

In alltäglichen Interaktionszusammenhängen geht man nicht als Proto-Wissenschaftler vor, der aus einer drittpersonalen Beobachterperspektive Hypothesen über direkt unbeobachtbare mentale Einstellungen, deren Gewichtungen und Relevanz für Absichtsbildungen aufstellt. Man überprüft solche vermeintlichen Hypothesen nicht in Hinblick auf daraus ableitbare, beobachtbare Handlungen mit den entsprechenden Konsequenzen für vorläufige Bestätigung oder Falsifikation bestimmter Bestandteile einer „alltagspsychologischen“ Theorie.

Sicherlich kann man alltagspsychologisch aus sich als falsch herausstellenden Zuschreibungen lernen. Mit zunehmender Erfahrung, u.a. angeleitet in Bildungseinrichtungen,

³⁴¹ Vgl. die folgende allgemeine Charakterisierung von Ravenscroft zu der „Theorie-Theorie“ als einer möglichen Deutung der „Theory of Mind“:

“How is mindreading achieved? One popular theory, often called the “theory-theory”, holds that when we mindread we access and utilize a theory of human behavior represented in our brains. The posited theory of human behavior is commonly called “folk psychology”. On this view, mindreading is essentially an exercise in theoretical reasoning. When we predict behavior, for example, we utilize folk psychology to reason from representations of the target's past and present circumstances and behavior (including verbal behavior), to representations of the target's future behavior.” Ravenscroft 2010, A.a.O.

können alltagspsychologische Erklärungen komplexer und angemessener werden. Vertreter der „Theorie-Theorie“ verweisen darauf, dass die wissenschaftsanaloge Vorgehensweise größtenteils unbewusst ablaufe und als eine Rekonstruktion impliziter Theorien, Hypothesen und Anpassungen der Theorie zu verstehen sei.

„Die theoretischen Überlegungen wie auch die Theorie selbst werden als unbewusster Prozess und unbewusstes, implizites gespeichertes Wissen charakterisiert. Insofern ist es nicht problematisch, wenn sich soziale Kognition auf der bewussten Ebene für uns anders anfühlt als von der Theorie behauptet. Doch bricht mit dieser Behauptung die Analogie zu wissenschaftlichen Theorien zusammen, denn von diesen kann man nicht sagen, sie seien bloß implizit und unbewusst. Im Gegenteil müssen sie mit Hilfe von Axiomen und Gesetzen bewusst entwickelt und formuliert werden, was man im Falle der Alltagspsychologie weder vom Erwachsenen noch vom Kind kognitiv verlangen und erwarten kann. Gleichwohl ist unser alltagspsychologisches Wissen auch nicht eindeutig implizit und unbewusst, weil man einige alltagspsychologische Daumenregeln auf Anfrage hin jederzeit bewusst formulieren kann: *Menschen tun, was sie für richtig halten; Menschen glauben, was sie sehen; Menschen meiden, was sie fürchten...* Letztlich krankt die Theorie-Theorie an ihrer These, dass bereits die ersten Schritte des Säuglings hinsichtlich sozialer Kognition durch eine (wenn auch rudimentäre) *Theorie* mit anschließender Projektion abstrakter Zustände in andere Personen hinein erklärt werden. Dies scheint zwar auf Jugendliche und Erwachsene zuzutreffen, ist aber hinsichtlich junger Kinder nicht plausibel.“³⁴²

Die philosophische Handlungstheorie weist in ihrer deskriptiven Ausrichtung, bei aller Betonung begrifflicher Zusammenhänge und „logischer“ Rekonstruktionen, eine gewisse Nähe zu dem grundsätzlich theoretischen Ansatz auf: es geht um Rationalitätstheorien, Kohärenz, Relationen zwischen Überzeugungen, Wünschen, Absichten und Handlungen usw.

Parallelen zu idealerweise bewusst und systematisch vorgehenden Wissenschaftlern begünstigen solche Zuschreibungen von Rationalität, Autonomie und Zuschreibungen eines expliziten Abwägens von Gründen. Das macht solche Parallelziehungen aus

³⁴² Schlicht, Tobias 2013, Mittendrin statt nur dabei. Wie funktioniert soziale Kognition? In: Grenzen der Empathie. Hrsg. von Thiemo Breyer. Freiburg: Alber, S.45ff

emanzipatorischer Sicht zwar verlockend³⁴³, aber in dieser überzogenen Variante zugleich nicht plausibel.

Stueber bezeichnet die Perspektive einer extremen Theorie-Theorie kritisch als „detached view“³⁴⁴: Aus beobachtbarem Verhalten wird vermeintlich theoriegeleitet etwas über interne Ursachen von Verhalten abgeleitet. Dieser drittpersonale Zugang wird dabei nur als ein optionaler Zugang zu menschlichen Handlungen gewählt, der auch Wesen, die mit der menschlichen Lebensform nicht vertraut wären und keine Teilnehmerperspektive einnehmen könnten, prinzipiell offen stehen würde. Stüber betont dagegen einen empathischen Zugang zu anderen Menschen und versucht nachzuweisen, dass Zuschreibungen mentaler Zustände, die auf einer näher zu bestimmenden „Einfühlung“, „Imitation“ oder „Empathie“ beruhen, gerechtfertigt sind³⁴⁵.

Das „Hineinversetzen“ als epistemischer Weg zum Fremdpsychischen steht im Zentrum der sogenannten Simulationstheorie. Um deine mentalen Zustände, deine Sichtweise auf Entscheidungsprobleme, dein Handeln zu erkennen, frage ich mich demnach alltagspsychologisch: Was würde ich an *deiner* Stelle in dieser Situation denken, fühlen, tun? Dabei wird vorausgesetzt, dass ich bei dieser Simulation meine eigenen Überzeugungen, Wünsche oder Emotionen nicht einfach auf dich in deiner Position projiziere, sondern deine mentalen Zustände nachempfinde – wie dieses Nachempfinden gelingen kann ist aber genau die Frage nach dem Zugang zum Fremdpsychischen. Nach Tobias Schlicht setzt die Simulationstheorie als Input für die Simulation bereits „als-ob“ mentale Zustände der zu verstehenden Person voraus, die ich dann in meinem Bewusstsein in Hinblick auf die konkrete Situation simuliere³⁴⁶.

³⁴³ Wobei genau zu beachten ist, inwieweit ein angenommenes wissenschaftsanaloges Vorgehen durch Betonung von unterbewusst ablaufenden Mechanismen nicht wieder naturalistisch ausgelegt wird.

³⁴⁴ Stueber 2010, A.a.O. Nach Stüber ist ein „detached view“ ein Einfallstor für eliminativistische Positionen.

³⁴⁵ In der Hermeneutik wurde laut Stueber unterschiedlich stark die psychologische Fähigkeit zur Empathie als legitime Erkenntnisquelle herangezogen. Das Spektrum reicht von stark „psychologistischen“ Deutungen, die aber z.B. verkennen, dass einzelne Menschen keine „totalen mentalen Erfahrungsräume“ haben, die zur Erklärung historischer Ereignisse ausreichen, über Mischformen (z.B. bei der Deutung von schriftlichen Werken, bei deren Interpretation neben der zeitüblichen Grammatik/Sprachkonventionen auch die „Psychologie“ des kreativen Schriftstellers zu berücksichtigen sei, bis hin zu relativ empathiefernen Betonungen sozialstruktureller Faktoren. Empathie wurde als Erkenntnisquelle oft kritisch betrachtet. Der bekannte Vorwurf gegen den Cartesianismus bezieht sich z.B. darauf, dass empathische Verstehensansätze darauf festgelegt seien, dass mentale Entitäten dem Subjekt durch Introspektion völlig transparent zugänglich seien. Stueber versucht Empathie als legitime Erkenntnisquelle zu rehabilitieren. Vgl. Ebd.

³⁴⁶ „Problematisch scheint insbesondere bereits der erste Schritt des Erzeugens von Als-ob-Zuständen in uns zu sein; denn hier wird offenbar bereits eine Art Vorwissen über den Geisteszustand des betreffenden Anderen vorausgesetzt. Woher weiß die simulierende Person, welche Als-ob-Wünsche, Als-ob-Überzeugungen und Als-ob-Absichten sie in sich erzeugen soll? Wie gelangt sie zu diesem notwendigen Vorwissen? Diese

Die Simulationsprozesse spielen sich laut Simulationstheorie unterhalb der bewussten Wahrnehmungsschwelle ab, erstpersonal haben wir keinen Zugang zu diesen. Sowohl die Theorie-Theorie als auch die Simulationstheorie unterstellen unbewusst ablaufende Zugänge zum Fremdpsychischen, die sich nicht auf bestimmte Art und Weise anfühlen.

„Wenn von beiden Lagern allerdings phänomenologische Einwände zurückgewiesen werden, verschieben sie die Diskussion letztlich auf die Ebene unbewusster Gehirnprozesse, die wir entweder als Simulation oder als Schließen deuten sollen.“³⁴⁷

An dieser Stelle seien nur einige Aspekte von alternativen beziehungsweise ergänzenden Ansätzen genannt, die in zahlreichen psychologischen Theorien detailliert ausgearbeitet sind: Durch die Betonung von „enaction“ werden Vorstellungen der Interaktion zweier isolierter Gehirne durch den Hinweis auf verkörpertes Wissen, das durch aktive Leiberfahrungen mit der Umwelt und in direkten sozialen Interaktionen erworben wird, zurückgewiesen. Über Narrative entwickelt sich nach Hutto³⁴⁸ in entwicklungspsychologischer Hinsicht eine Theory of Mind. Über Geschichten, die Kindern von nahen Bezugspersonen erzählt werden und in denen „mentales“ und emotionales Vokabular vorkommt, entwickeln Kinder demnach ein Verständnis anderer Personen. Dieses Verständnis ist nach Hutto oftmals in dem Sinne verkörpert, dass es nicht explizit informationell repräsentiert ist.

Entwicklungspsychologisch ist laut Tobias Schlicht ein durch Interaktion mit nahen Bezugspersonen erworbenes, verkörpertes Know-how gegenüber propositionalem, theoretischem Wissen ontogenetisch und systematisch primär. Hier stellen sich Anschlussfragen nach der Möglichkeit des Verstehens von Handlungen jenseits des Nahbereichs, bei denen etwa abstrakte soziale Entitäten eine Rolle spielen – z.B. beim Verständnis von Investitionshandlungen. Je nach Art der mentalen Zustände scheinen unsere Zugangsweisen zu variieren: Für die Identifikation von Wünschen stehen nach Malle³⁴⁹ z.B. bessere körperliche Indikatoren zur Verfügung als für die von Überzeugungen – man denke nur an die Vielzahl der Überzeugungen, die eine Person hat und die in konkreten Fällen relevant

Zustände dienen dem eigentlichen Simulationsprozess als Input; man kann dieses Vorwissen aber nicht bereits durch Simulation erwerben. Kein Vertreter der Simulations-Theorie hat bisher eine befriedigende Erklärung dafür geliefert, wie man zu den richtigen Inputs für die Simulation des Entscheidungsprozesses gelangt, ohne auf Mechanismen zurückzugreifen, die von Simulation verschieden sind. Wenn dieser Kritikpunkt nicht aus der Welt geschafft werden kann, bleibt die Simulations-Theorie aber zirkulär, da sie voraussetzt, was durch Simulation erst erreicht werden soll, nämlich ein Verständnis des Anderen.“ Schlicht 2013 A.a.O.

³⁴⁷ Ebd. S.7

³⁴⁸ Vgl. Hutto, Daniel D. 2012, Folk Psychology Narratives, Cambridge, Mass.: MIT Press

³⁴⁹ Vgl. Malle, Bertram F. 2006, How the Mind Explains Behavior: Folk Explanations, Meaning, and Social Interaction, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press

sein können ohne bewusst mental repräsentiert zu sein. Emotionen zeigen sich bei allen Täuschungsmöglichkeiten in alltäglichen Situationen in Gestik oder Mimik - insofern ist die Rede von einer direkten Wahrnehmung von Emotionen verständlicher als die von einer direkten Wahrnehmung von Überzeugungen.

Es zeigt sich die Komplexität sozialer Kognition. Eher theoretische Zugänge, die explizit auf beobachtbares Verhalten, das allerdings immer schon im Rahmen einer sozialen Praxis vorinterpretiert ist und keine bloße Körperbewegung darstellt, rekurren und auf dieser Basis Hypothesen über mentale Zustände und Ableitungsbeziehungen aufstellen, scheinen z.B. ihre Berechtigung vor allem in ungewohnten, komplizierten oder auch pathologischen Zusammenhängen zu haben. In solchen Zusammenhängen kann es nicht nur in Detailhinsichten unklar sein, unter welcher Beschreibung eine Handlung überhaupt absichtlich war und welche Gründe für diese Handlung aus Sicht der handelnden Person sprachen. Dann ist es sinnvoll explizit propositionale Zustände zuzuschreiben und nach Kohärenzgesichtspunkten zu prüfen. Eine aktive Interpretation wird durchgeführt, deren Bedingungen der Möglichkeit philosophisch besonders interessant sind³⁵⁰. In gewohnten Zusammenhängen gewinnt ein verkörpertes Know-how an Bedeutung. Dies bedeutet aber nicht, dass diese vermeintlichen Selbstverständlichkeiten des direkten Verstehens keiner expliziten Prüfung zugänglich sind. Wie eingangs erwähnt ist es plausibel, unterschiedliche Grade an alltagspsychologischer Kompetenz und eine Verbesserungsfähigkeit des Verstehens anzunehmen. Metarepräsentationale Zustände im Sinne von Repräsentationen, die sich auf die Repräsentationen anderer Menschen beziehen, variieren in Feinkörnigkeit und Rechtfertigbarkeit. Entwicklungspsychologische und biologische Bedingungen weisen auf Grenzen der bewussten „theoretischen“ Erlernbarkeit von sozialer Kognition hin. In Bezug auf das Deuten sphärenspezifischer Handlungen, z.B. ökonomisch relevanter Handlungen, ist aber eine Vielzahl an Hintergrundinformationen nötig, die man explizit erlernen muss und die ein miterlebendes Vertrautsein mit bestimmten Praxisformen ergänzen.

Tobias Schlicht betont die Bedingtheit unseres vielfältigen Verstehens anderer:

„Abhängig von unterschiedlichen Faktoren gelingt uns soziale Kognition über den Einsatz von sozialem Know-how, über direkte soziale Wahrnehmung oder über umständliche theoretische Überlegungen. Wichtige Faktoren sind hier z.B. unsere bisherige Beziehung zu der betreffenden Person, die relevanten (teilweise körperlich

³⁵⁰ Vgl. Davidson, Donald 1990, *Handlung und Ereignis*, Frankfurt/M: Suhrkamp; Davidson, Donald 2006, *Probleme der Rationalität*, Frankfurt/M: Suhrkamp

ausgedrückten) mentalen Zustände, die Frage, ob wir direkt mit der Person interagieren oder sie bloß beobachten, sowie das Maß an Rationalität der betreffenden Person in der gegebenen Situation. Diese Liste beansprucht keine Vollständigkeit, sie soll nur andeuten, dass die Frage, wie soziale Kognition funktioniert, wahrscheinlich nicht bloß eine Antwort hat. Allerdings ist es plausibel anzunehmen, dass die ontogenetisch ersten Versuche (im Zeitraum *primärer Intersubjektivität*), den Anderen zu verstehen, über ein erlerntes sensomotorisches Wissen-wie laufen, das erst im Laufe der späteren Entwicklung durch kognitive Fähigkeiten ergänzt wird, die man als das Verfügen über eine repräsentationale Theorie des Geistes bezeichnen kann.³⁵¹

Menschliches Verstehen anderer beruht auf einer Vielzahl von Hintergrundannahmen und Relevanzeinschätzungen, die mehr oder weniger explizierbar sind. Die Schwierigkeit menschliches Handeln als solches modelltheoretisch zu erfassen zeigt sich bereits an einfachen Handlungen wie der, ein Ei in eine Pfanne zu schlagen. Renee Elio stellt in Bezug auf dieses Beispiel die Vielzahl der „Annahmen“ dar, die auf Seiten des Akteurs wie implizit oder verkörpert auch immer, repräsentiert sein müssen, damit die Handlung in dieser Form gelingt, darunter:

Annahmen über Gravitation, die Beschaffenheit der Pfanne, den Rand der Pfanne als die Stelle, an der man das Ei aufschlägt, Bewegungen nicht-belebter Objekte, Objekt- und Eigenschaftspersistenz, Orientierung im Raum, Geschwindigkeit mit der das Ei aufzuschlagen ist und vieles mehr.

Diese und weitere inhaltlich-alltagspsychologische Annahmen im weiten Sinne werden von Menschen im Planungsprozess einer Handlung, soweit ein solcher überhaupt vorliegt, nicht explizit erwogen und zum Zwecke der Absichtsbildung und Handlungsdurchführung in ein kohärentes, inferentielles Verhältnis gebracht. Menschen sind in diesem Sinne keine Deduktionsmaschinen und sind mit unsicheren Verhaltensoptionen und Grundannahmen konfrontiert.

„ In short, much of the knowledge we have about even familiar objects, events, and people is ill-defined, approximate, and often inherently uncertain.”³⁵²

³⁵¹ Schlicht 2013 A.a.O. S.84

³⁵² Elio, Renée 2002, Issues in Commonsense Reasoning and Rationality, in: Elio, Renée (Hg.), Common Sense, Reasoning and Rationality, Oxford: Oxford University Press, S.10

Menschen agieren in einem für sie epistemisch unterbestimmten Raum, wenden Heuristiken an, generalisieren auf Basis vergangener Erfahrungen und schließen auf die beste Erklärung. In der Forschung zur künstlichen Intelligenz wird nach Elio versucht, die formalen Bezugnahmen auf Logik und Wahrscheinlichkeitstheorie so zu ergänzen, dass die Leistungen des „Common Sense“ auch nur annäherungsweise erreicht werden können³⁵³. Eine ökonomisch relevante Entscheidungstheorie mit Erklärungsanspruch ist durch die kognitionswissenschaftlich herbeigeführten Modifikationen ebenfalls näher an die alltagspsychologischen Entscheidungsprozesse herangerückt.

Eine Rekonstruktion alltagspsychologischer Fähigkeiten, die den Fokus vor allem auf die Zuschreibung mentaler Zustände legt, ist zu reduktiv. Auch hier geht es um ein komplexeres, realistischeres Bild von Verstehensprozessen. Empirisch zeigt sich nach Kristin Andrews, dass Menschen bei alltagspsychologischen Erklärungen nicht nur Gründe im engeren Sinne oder die kausale Geschichte von Gründen anführen, sondern z.B. auch ermöglichende Bedingungen, Charaktermerkmale, Emotionen, die Situation und Umwelt, Stereotype, kulturelle Eingebettetheit oder soziale Rollen. Andrews wendet sich gegen eine asketische Variante von „folk psychology“, die sich v.a. auf „Überzeugungen“ und „Wünsche“ als Erklärungs- und Prognosefaktoren stützt. Unsere alltäglichen Erklärungen und Prognosen sind viel reichhaltiger und basieren nach Andrews auf pluralen Modellen von sich selbst und anderen, die klassische sozialtheoretische Elemente wie soziale Rollen oder Charakterzüge enthalten.

Diese realistischere Perspektive auf die Vielfalt menschlichen Verstehens führt zwangsläufig zu einer größeren Unübersichtlichkeit. Dichte Beschreibungen ermöglichen generell die Unterscheidung vieler Verstehenszugänge und konkret wird eine Vielzahl inhaltlicher Festlegungen sichtbar. Mit dieser Komplexitätssteigerung steigt die generell sozialwissenschaftliche Schwierigkeit, tatsächliche wirksame Faktoren von bloß potentiell wirksamen zu trennen.

Aus einer Gründe-Perspektive ist festzustellen, dass die empirisch anzutreffenden alltagspsychologischen Erklärungen oder Prognosen teilweise nur indirekt auf Gründe Bezug

³⁵³Vgl. Ebd. S.12: „During the same decades that AI [artificial intelligence P.W.] researchers worked on extending formal logic and probability theories to achieve elements of people's commonsense reasoning, cognitive psychologists were working to understand how and why people's formal reasoning fell short of the very same theories that AI-ers aimed to extend. There has been considerably less investigation within cognitive psychology of everyday reasoning per se than there has been of logical and probabilistic inference.“

nehmen – wie die „causal history of reasons“-Erklärungen. Die einzelnen Erklärungsfaktoren müssten näher analysiert werden, um ihre genaue Relation zu normativen Gründen festzustellen. So kann die Tatsache, dass ich eine bestimmte soziale Rolle einnehme, z.B. Vater bin, ein Grund sein, der für bestimmte Handlungen spricht. Betont man stärker die typischen Verhaltensregelmäßigkeiten, die mit bestimmten sozialen Rollen einhergehen, und subsumiert den konkreten Fall darunter, dann entfernt man sich von normativen Gründe-Erklärungen.

6.4.2. Der Stellenwert lebensweltlicher Gewissheiten und formaler Eigenschaften „alltagspsychologischer“ Zugänge

Oben wurde unter Bezugnahme auf Schlicht und Andrews angeführt, dass Rekonstruktionen von Alltagspsychologie, die sich sehr reduktiv auf die Zuschreibung mentaler Zustände fokussieren, ergänzungsbedürftig sind. Bei aller Ergänzungsbedürftigkeit durch z.B. verkörpertes Know-how oder den Bezug auf soziale Rollen wird die Alltagspsychologie in der psychologisch-philosophischen Mainstream-Debatte primär durch die Zuschreibung propositionaler Einstellungen zu Erklärungs- und Prognosezwecken gekennzeichnet. Auch die philosophische Handlungstheorie ist geprägt von einem Bezug auf propositionale Einstellungen, die erst durch ihre „mentale“ Verankerung handlungswirksam werden können. Auch eine realistische Gründeauffassung scheint darauf angewiesen zu sein, dass der Handelnde in einer mentalen Relation zu diesen postulierten Gründen steht, dass er z.B. eine entsprechende Überzeugung hat auch wenn diese Überzeugung selbst im engeren Sinne nicht der motivationale, normative Grund ist.

In Bezug auf diese mentale Verankerung ist die gängige philosophische Handlungstheorie mit der Standard-Auffassung von „folk psychology“ verbunden. Eine Schwierigkeit aus der Perspektive der Gründe-Philosophie besteht darin, dass Gründe auf einer anderen Ebene angesiedelt zu sein scheinen als Ursachen.

Erinnert sei an die entsprechende Position von Nida-Rümelin:

„Gründe sprechen für (sie sind normativ), Gründe lassen sich nicht auf epistemische Zustände oder gar Präferenzen von Individuen reduzieren (sie sind objektiv) und wir gehen mit Gründen in einer Weise um, die ausschließt, dass es sich um Ursachen in der raumzeitlichen Welt handelt (Gründe sind nicht-algorithmisch). Die empirische Tatsache, dass das Metall eine scharfe Kante hat, spielt eine Rolle für praktische

Gründe, zum Beispiel den, seine Hand nicht dagegen zu pressen, aber sie ist als solche kein Grund. Gründe sind nicht in der räumlich-zeitlichen, empirisch zugänglichen Welt angesiedelt. Dennoch sind sie objektiv, wie logische oder mathematische Gegenstände. Ihre Objektivität ergibt sich aus dem jeweiligen Bereich, in dem diese Entitäten eine Rolle spielen.“³⁵⁴

Gründe sind nach Nida-Rümelin nicht auf mentale Entitäten reduzierbar, er bezieht sich aber in vielen seiner Schriften auf propositionale Einstellungen im Sinne einer mentalen Verankerung. Diese mentale Verankerung scheint notwendig dafür, dass jemand auch aus diesem Grund handeln kann. Ein normativer Grund, der einer Person nicht bekannt ist, kann eine Person nicht motivieren. Eine Auffassung eines normativen Grundes als einer der Person völlig externen Ursache, die ein Verhalten anstößt, ist mit einer Autonomie und Willensfreiheit voraussetzenden Handlungstheorie nicht vereinbar.

Hier zeigt sich die dargestellte Grundspannung zwischen einer Gründe-Perspektive und einer naturwissenschaftlich orientierten Nicht-Gründe-Perspektive. Diese Grundspannung wird an dieser Stelle erneut aufgegriffen, da es nach Rouse eine praxistheoretische Kritik an der „folk psychology“ gibt, die bestreitet, dass es sich bei der Zuschreibung von Überzeugungen, Wünschen oder Absichten überhaupt um mentale Zuschreibung, die sich auf mentale Entitäten „im Kopf“ der jeweiligen Person bezieht, handelt. In den bisherigen Ausführungen zur normativen Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen ist implizit immer eine mentale Verankerung angenommen worden. Diese mentale Verankerung ist ein verbindendes Element mit der gängigen Handlungstheorie und der gängigen Rekonstruktion von „folk-psychology“. Im Folgenden sei eine längere Rekonstruktion der praxistheoretischen Sicht Robert-Brandoms angeführt, die eine Kritik an Vorstellungen einer mentalen Verankerung darstellt. Rouse schreibt:

The objection is that the supposedly characteristic psychological categories of belief, desire, intention, perception, and other “propositional attitudes” in fact do not refer to *psychological* states at all, but instead characterize “normative statuses” that are constituted within distinctively *social* practices. Brandom [1994³⁵⁵] offers the most extensively developed version of this line of argument. He points out that the propositional attitude concepts are ambiguous. When they refer to intentional contents

³⁵⁴ Nida-Rümelin 2015 A.a.O. S.37

³⁵⁵ Brandom, Robert 1994, *Making It Explicit: Reasoning, Representing, and Discursive Commitment*. Cambridge: Harvard University Press

that speakers or agents explicitly endorse (or would endorse upon reflection), they might plausibly be mistaken for psychological states that might somehow be physically realized in people's minds or bodies. But these concepts are also appropriately used to characterize commitments that other agents attribute to someone to make best rational sense of her actions. He then proposes a unitary conception of these two kinds of ascriptions, as normative statuses taken on through participation in public, discursive practices. The apparent difference between two kinds of belief or desire would then simply mark two ways of acquiring the normative status of a semantically contentful commitment (or entitlement) within a social practice, by first-person avowal and third-person ascription. Brandom's model of discursive practices would thus obviate any intermediary cognitive-psychological "level" between neurophysiology and social practice, understanding the ascription of individual beliefs and desires as part of a complex, socially-articulated discursive practice."³⁵⁶

Rouse sieht diese Kritik Brandoms an alltagspsychologischen Konzeptionen als eine Kritik an Versuchen an, die soziale Praxis psychologisch zu reduzieren³⁵⁷. Brandom sieht Überzeugungen und Wünsche nicht als psychologische Zustände an, sondern als Zuschreibungen eines normativen Status im Rahmen einer Praxis deontischer Kontoführung. Auf was sich Akteure inhaltlich festgelegt haben, wird im Rahmen einer inferentiellen Praxis bestimmt.

Brandoms Theorie ist derart komplex und voraussetzungsreich, dass ich an dieser Stelle keine genaue, gut begründete Einschätzung seiner Position leisten kann. Die folgenden klärungsbedürftigen Aspekte scheinen mir aber bedeutsam für das Verständnis der Position.

Wenn man Personen im Alltag propositionale Einstellungen, wie z.B. Überzeugungen, zuschreibt, scheint man neben normativen Festlegungen auch eine Aussage über eine mentale Verankerung zu machen. Angesichts der Vielzahl von Überzeugungen, die einer Person

³⁵⁶ Rouse, Joseph 2007, Practice Theory, Division I Faculty Publications. Paper 43. URL: <http://wescholar.wesleyan.edu/div1facpubs/43> Download vom 10.2.2015

³⁵⁷ Ebd. Eine weniger radikale Kritik aus Sicht der Praxistheorie ist laut Rouse die Folgende, die Verbindungen zu alltagspsychologischen Ansätzen, die verkörpertes Know-How betonen, hat: „There are at least two distinct kinds of practice-theoretical challenge to this strategy of psychological reduction of social life. Those practice theorists that emphasize the role of bodily skills ... deny that there need be any semantically contentful psychological intermediaries between the description of bodily action at the biological level, and its description in terms of socially and culturally situated practices. These practice theories thus suggest that ordinary perception and action often has no appropriate description at the intermediary "psychological" level, but is appropriately and perspicuously described and explained in practice-theoretical terms. A more radical and far-reaching practice-theoretical challenge to folk-psychological conceptions arises within some theories of discursive practice." S.527

generell, aber auch zur Rationalisierung einer konkreten Handlung, zugeschrieben werden können, ist es nicht sinnvoll dies in jedem Fall als eine Zuschreibung bewusster mentaler Zustände zu verstehen. In der Regel hat man Überzeugungen aus erstpersonaler Sicht nicht als bewusste Zustände, erst recht nicht in sprachlich ausformulierter Form – etwa im Sinne innerer Monologe. Im Rahmen bewusster Reflexion können einzelne der eigenen aktuellen Überzeugungen aber benannt werden. Die Überzeugungen, die in bewusster und sprachlicher Form vorliegen, haben ihre Bedeutung zumindest auch im Rahmen einer sozialen Sprachpraxis erhalten. Prinzipiell veränderbare Begriffsnetze werden im sozialen Zusammenhang festgezurr, so dass mehr oder weniger genau bestimmte Bedeutungen in normalsprachlichen Zusammenhängen festgelegt werden. Auch die Sprachpraxis ist normativ bestimmt, implizit sind die Regeln einer Sprache in einer Sprachgemeinschaft verankert. Ob das Regelfolgeproblem nur durch eine solche implizite Verankerung normativer Regeln in einer wechselseitigen Bewertungspraxis gelöst werden kann, mag an dieser Stelle offen bleiben. Es bleibt kontraintuitiv, dass handelnde Personen diese in vielfacher Weise sozial bedingten propositionalen Zustände nicht auch als psychologische Zustände haben, jenseits bloß neuronaler Verankerung. Ein Verzicht auf mentale Verankerung würde eine Revision des Alltagsverständnisses und lebensweltlicher „Gewissheiten“ bedeuten. Zweifel an dieser Gewissheit sind stark begründungsbedürftig. Eine Position wie die von Nida-Rümelin, welche die normative Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen stark betont und zugleich die Voraussetzungen der alltäglichen Verständigungspraxis und lebensweltliche basale „Gewissheiten“ als „Hürden“ ansieht, scheint mit der Position von Brandom in Bezug auf diesen Aspekt nur schwer vereinbar.

In dieser Hinsicht kann Nida-Rümelins Betonung von mentalen *Vorstellungen* gelesen werden. Im Rahmen einer Kritik an einem naturalistischen Begriff von Repräsentation in Bezug auf mentale Zustände und die darin enthaltenen Gründe bewahrt er dennoch die kognitive Komponente neben der inferentiellen:

„Die unspezifische Redeweise von „Repräsentation“ hält einen naturalistischen Hinterausgang offen, wonach es nicht um das Verhältnis von Objektivem und Subjektivem geht, sondern um das Verhältnis zweier mit den Mitteln der Naturwissenschaft vollständig beschreibbarer Entitäten, wie zum Beispiel Landkarten und Regionen oder Farbverteilungen auf einer Leinwand und einem Gesicht. Das wäre jedoch ein Missverständnis: Die Abbildungen, Diagramme, Sätze etc. repräsentieren die Wirklichkeit nur als Gehalt von Intentionen rationaler Wesen, zumal von

Menschen. Es ist die Intentionalität dieser Wesen, die die Bedeutung dieser „Repräsentationen“ stiftet. Bedeutung ist ohne Subjektives, speziell ohne die mentalen Zustände, die wir als Intentionen charakterisieren, nicht zu haben. Zudem setzt dieses Verhältnis Rationalität voraus, es hat eine kognitive und logische (inferentielle) Dimension.“³⁵⁸

Ein naturalistisches Repräsentationsverständnis, das mit einem naturalistischen Begriffsverständnis einhergeht, verkennt nach Nida-Rümelin neben der „subjektiven“ Intentionalität auch die normativ-inferentielle Dimension. Neben dieser inferentiellen Dimension bleibt aber eine kognitive Komponente. Die Bewahrung dieser kognitiven Komponente scheint mir im Hinblick auf die alltagspsychologische Verstehenspraxis erforderlich.

An diesem Punkt stellt sich erneut die Frage, inwiefern begründungstheoretisch auf eine alltagspsychologische Verstehenspraxis oder lebensweltliche „Gewissheiten“ legitim zurückgegriffen werden kann. Es mag ja sein, dass alltagssprachlich eine mentale Verankerung unterstellt wird, aber inwiefern kann diese Unterstellung ein Grund sein, der für die Existenz einer solchen Verankerung spricht?

Ansgar Beckermann behauptet, dass die alltagspsychologischen oder lebensweltlichen Ansichten nur dann legitim aufrechterhalten erhalten werden können, wenn sie mit naturwissenschaftlichen Erkenntnissen kompatibel sind. Lebensweltliche Gewissheiten können insofern nur eine indirekte und vorläufige Begründungsbasis darstellen. Eine „lebensweltlich“ basierte Kritik an „naturwissenschaftlichen“ Positionen, die z.B. Willensfreiheit bestreiten, scheint aus dieser Sicht auch nur indirekt möglich – durch die Stützung durch eine andere naturwissenschaftliche Position.

„Das manifeste Weltbild muss in allem, was es über die Welt sagt, mit dem verträglich sein, was uns die Wissenschaften über die Welt sagen. Insofern haben die Wissenschaften in der Tat das letzte Wort. Konkret heißt das: Wenn wir zum Beispiel an der Auffassung unseres manifesten Weltbildes festhalten wollen, dass Menschen Wesen sind, die für Argumente zugänglich sind, die aus Gründen handeln können und die zumindest manchmal für ihr tun verantwortlich sind, dann müssen wir klar machen, dass diese Annahmen eben nicht im Widerspruch zur Grundannahme des wissenschaftlichen Weltbildes stehen, dass auch Menschen biologische Wesen sind,

³⁵⁸ Nida-Rümelin 2015, A.a.O. S.18

die letzten Endes nur aus Atomen und Molekülen bestehen, und dass für diese Atome und Moleküle die allgemeinen Gesetze der Physik und Chemie gelten.“³⁵⁹

Nida-Rümelin betont dagegen, dass auch wissenschaftliche Positionen mit lebensweltlichen *Grundannahmen* kompatibel sein müssen, um ernsthaft vertreten werden zu können.³⁶⁰ Die Beurteilung dieser These hängt davon ab, was unter lebensweltlichen Grundannahmen zu verstehen ist. Die Geschichte „lebensweltlicher“ oder im weiten Sinne alltagspsychologischer Irrtümer ist lang. Wissenschaftlicher Fortschritt wurde historisch und wird durch Beharren auf tradierten Überzeugungssystemen oft verlangsamt oder verhindert. Ein Kompatibilitätstest, der als Kriterien die zur jeweiligen Zeit von der Mehrheit der Personen vertretenen Meinungen heranzieht, würde einen unhaltbaren Konservatismus darstellen. Wissenschaftlicher Fortschritt lebt auch von ungewöhnlichen Hypothesen, Experimentaldesigns und Annahmen über theoretische Entitäten, denen die „Mehrheit“ kritisch gegenüber steht. Wissenschaft sollte sich an ihrem Erklärungs- und Prognoseerfolg bewähren, und nicht am Gefallen der Mehrheit. In diesem Sinne sollte die Wissenschaftsfreiheit, auch in der Ökonomie, nicht durch Kompatibilitätsanforderungen mit Alltagsmeinungen eingeschränkt werden. Dies ist aus moderner Sicht eine triviale These, eine Selbstverständlichkeit, deren Realisierung aber in vielen Regionen der Welt, in denen die Wissenschaftsfreiheit stark eingeschränkt ist, noch heute in sozialen Auseinandersetzungen erkämpft werden muss. Der Wandel mancher „Selbstverständlichkeiten“ deutet an, dass eine eindeutige Grenzziehung zwischen lebensweltlichen Grundannahmen, die trotz prinzipieller Fallibilität doch eine verlässliche Begründungs- und Kompatibilitätsbasis darstellen, und solchen vermeintlichen Selbstverständlichkeiten, die letztlich bloße Vorurteile oder tradiertes Halbwissen sind, nur schwer möglich ist. Die Schwierigkeiten einer eindeutigen Grenzziehung implizieren aber nicht, dass eine grundsätzliche Unterscheidung nicht legitim getroffen werden kann. Bei allen graduellen Übergängen sind viele lebensweltliche oder alltagspsychologische Annahmen doch einer Seite zuzuordnen.

Eine Schwierigkeit in Bezug auf Begriffe wie *Alltagspsychologie* oder *Lebenswelt* ist, dass sie nicht eindeutig verwendet werden. In Bezug auf die Alltagspsychologie wurde bereits

³⁵⁹ Beckermann, Ansgar 2012, *Naturwissenschaften und manifestes Weltbild. Über den Naturalismus*, in: DZPhil, Akademie Verlag, 60 (2012) 1, S.25

³⁶⁰ „Erinnert sei an das folgende Zitat: „Auch wenn es den Begriff Kindschlag in einer Sprache nicht gibt und die Sprachgemeinschaft dieses Unrecht nicht einsehen kann oder will, bleibt es ein Unrecht. Die philosophische These, dass die Existenz von Steinen davon abhängt, ob es den Begriff „Stein“ in einer Sprache gibt (ontologische Sprach- bzw. Kulturrelativität), lässt sich lebensweltlich nicht durchhalten; sie lässt sich nur außerhalb der Lebenswelt, also nicht ernsthaft, vertreten.“ Nida-Rümelin 2015, A.a.O. S.22

angemerkt, dass unter diesen Begriff sowohl alltägliche Meinungen, allgemeine Fähigkeiten, z.B. in Bezug auf die Orientierung im Raum, spezifische Fähigkeiten des Fremdverstehens über die Zuschreibung propositionaler Einstellungen, diesen angeblich zugrundeliegenden Theorien oder Simulationen, als auch verschiedene wissenschaftliche Rekonstruktion selbst fallen. Der Begriff *Lebenswelt* (bzw. *Lebensform*³⁶¹) weist ebenfalls ein weites Bedeutungsspektrum auf und ist durch eine besonders komplexe Begriffsgeschichte gekennzeichnet³⁶². Lebenswelt ist unter anderem mit Selbstverständlichkeit, Vorwissenschaftlichkeit, Vorreflexivität, Vertrautheit, Fraglosigkeit, Normalität oder Hintergrundwissen konnotiert. Philosophische Positionen reichen von einer Aufwertung alltäglicher Meinungen oder kultureller Werte gegenüber wissenschaftlichen Perspektiven bis hin zu Vorstellungen einer die Wissenschaft selbst fundierenden vorgängigen Weltbezogenheit³⁶³, die ihrerseits eher subjektivistisch oder stärker kommunikationstheoretisch verstanden werden kann. Die Konnotationen von Fraglosigkeit und Vorwissenschaftlichkeit rufen eher Zweifel an der Berechtigung lebensweltlich fundierter Kritik hervor, Vertrautheit und Hintergrundwissen stimmen dagegen positiver.

Wie im bisherigen Verlauf vertraue ich weiterhin darauf, dass sich die relevante Bedeutungsdimension bei der Verwendung der Begriffe *Alltagspsychologie*, *Lebenswelt* oder *Common Sense* aus dem jeweiligen Argumentationskontext ergibt. Ist zum Verständnis eine spezifische philosophische Position vorausgesetzt oder eine genaue begriffliche Abgrenzung erforderlich, wird diese entsprechend angeführt.

Das inhaltliche Inventar von „Selbstverständlichkeiten“ ist unüberblickbar groß. Eine Rekonstruktion von Teilinhalten ist den grundsätzlichen Schwierigkeiten von Interpretationen ausgesetzt: Der Interpret kann die eigenen Werthaltungen, Erkenntnisinteressen und kulturellen Prägungen nicht einfach als eine Art Schleier wegziehen, worauf sich dann ein

³⁶¹ Vgl. Nida-Rümelin 2009 (b), *Lebenswelt und Lebensform*, in: ders., *Philosophie und Lebensform*, Frankfurt/M: Suhrkamp

³⁶² Rolf, Thomas 2010, *Lebenswelt*, in: Sandkühler, Hans Jörg (Hg.), *Enzyklopädie Philosophie*, Hamburg: Felix meiner Verlag, S.1385-1388

³⁶³ Vgl. z.B. zu Husserls Position: „Als Therapie gegen den wissenschaftlichen Objektivismus, der die lebensweltliche Erfahrung in ihrer Qualitativität und Sinnhaftigkeit formalisierend entwertet, setzt Husserl sein Konzept einer transzendentalen Phänomenologie. Diese soll die Idee des An-sich-seins wissenschaftlicher Objekte als Abstraktion lebensweltlicher Vollzüge entlarven und im Gegenzug dazu die mit dem Lebensweltkonzept unhintergebar verklammerte Subjektrelativität menschlichen Erkennens und Handelns aufdecken.“ Ebd. S.1386

vermeintlich authentischer Blick auf einen einheitlich vorgestellten „Common Sense“ ergebe³⁶⁴.

Annahmen über die Existenz mittelgroßer Objekte, die sich im „Mediokosmos“³⁶⁵ des Menschen befinden, werden sicherlich von den meisten Menschen im alltäglichen praktischen Weltverhältnis vorausgesetzt. Die Bestimmung von inhaltlichen Alltagsmeinungen über wirtschaftliche Zusammenhänge sind dagegen weit schwieriger – und letztlich nur durch empirische Forschung mit entsprechenden Differenzierungen, z.B. nach Bildungsgrad, zu bestimmen (s.o.). Auch hier sind genaue Grenzziehungen schwierig. Welche Annahmen sind noch „alltäglich“?

Ein Weg mit der inhaltlichen Diversität und Kontingenz alltagspsychologischer Annahmen im weiten Sinne umzugehen besteht darin, sich philosophisch auf eher formale Aspekte zu beziehen. Nida-Rümelins Betonung von Kohärenz stellt einen solchen formalen Zugang zur Alltagspsychologie dar. Generell lässt sich der formale Zugang mit Jasper Liptow folgendermaßen bestimmen:

„Diesem Verständnis zufolge, besteht unsere Alltagspsychologie aus den Grundzügen unseres Verständnisses unserer selbst und anderer als geistige Wesen, wie sie sich weniger in einzelnen Ansichten als vielmehr in der Form unseres alltäglichen Redens und Denkens über Mentales ausdrücken: in der grammatischen Struktur, den logischen Eigenschaften und ontologischen Voraussetzungen oder der Rechtfertigung derjenigen Sätze und Gedanken, mit denen wir uns selbst und anderen Gedanken, Wahrnehmungen, Empfindungen usw. zuschreiben.“³⁶⁶

Ein Zugang zu einer formalen Rekonstruktion „unseres alltäglichen Redens und Denkens über Mentales“ ist eine Analyse der Normalsprache. Welche ontologischen Festlegungen werden in der alltagspsychologischen Sprache implizit gemacht, um welche Sprechakte handelt es sich, welche Arten von Gründen werden angeführt?

³⁶⁴ Vgl. Risjord, Mark 2014, *Philosophy of Social Science. A Contemporary Introduction*, New York: Routledge

³⁶⁵ Vgl. „Die Unterscheidung von Mikro-, Medio- und Makrokosmos geht auf Adolf Portmann (1897 – 1982) zurück, der damit das Verhältnis von alltäglicher und wissenschaftlicher Erkenntnis illustriert. Während der Mediokosmos der „Erlebnis-Raum unserer ursprünglichen Weltsicht“ (Portmann, 1973, S. 222) ist und unserer „eigentlichen Lebenssphäre“ (Portmann, 1970, S. 8) entspricht, liegen Mikro- und Makrokosmos „jenseits der unbewaffneten Sinne“ im mikroskopisch Kleinen (atomare und subatomare Wirklichkeit) und im makroskopisch Großen (Universum), wo wir nur dank der Wissenschaft hinfinden.“ Herzog, Walter 2012, A.a.O. S.130 FN 36; Herzog zitiert: Portmann, Adolf 1970, *Entlässt die Natur den Menschen? Gesammelte Aufsätze zur Biologie und Anthropologie*. München: Piper und Portmann, Adolf 1973, *Vom Lebendigen. Versuche zu einer Wissenschaft vom Menschen*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

³⁶⁶ Liptow 2013 A.a.O. S.18

Ontologisch können z.B. im Hinblick auf die zeitliche Dimension mentale Zustände, wie Überzeugungen und Wünsche, und mentale Ereignisse, wie Urteile, unterschieden werden³⁶⁷.

Alltäglich werden assertive Sprechakte zur Zuschreibung mentaler Zustände gebraucht, z.B. bei der folgenden Äußerung von P: „X hat die Überzeugung Y“. Identifiziert man diese Äußerung als Behauptung, geht man als Interpret davon aus, dass P die entsprechende Zuschreibung glaubt und einen Geltungsanspruch auf Wahrheit erhebt. Aus Sicht von P hat X die Überzeugung Y, es ist nicht nur eine Vermutung oder eine fiktive oder metaphorische „als-ob“-Redeweise. Im Alltag gehen wir wie selbstverständlich davon aus, dass es mentale Einstellungen, gibt – wir sind Realisten in Bezug auf mentale Einstellungen. Bei der Zuschreibung einer Überzeugung Y kann man von der Zuschreibung einer propositionalen Einstellung sprechen (auch wenn z.B. angesichts der Feinkörnigkeit bei Wahrnehmungen umstritten ist, ob „Sätze“ dies einfangen können³⁶⁸). Propositionale Einstellungen bestehen aus den Komponenten *Modus* und *Gehalt* bzw. *Bedeutung*. Der Modus bestimmt die Art der mentalen Einstellung, z.B. Wunsch oder Überzeugung. Der „Inhalt“ von Gedanken wird philosophisch Gehalt, der „Inhalt“ von Sätzen wird Bedeutung genannt. Bezieht man sich vereinfachend auf Gedanken in sprachlicher Form, zeigt sich, dass die „Art des Gegebenseins“³⁶⁹ zur Individuierung von Gehalten erforderlich ist. Unter Ausklammerung der Schwierigkeiten eines unabhängig von „Arten des Gegebenseins“ unterstellten Gegebenen, bzw. einer solchen Referenz, zeigt sich, dass die Art und Weise, in welcher Gehalte beschrieben werden, einen entscheidenden Unterschied macht. Die Vielfalt begrifflicher Perspektiven ermöglicht eine Vielfalt von Gedanken und eine Vielfalt von Interpretationen.

Jasper Liptow präzisiert in folgender, auf Frege zurückgehender Weise die Besonderheit der mentalen Gehalte:

„Technisch gesprochen bilden die Inhaltssätze von Zuschreibungen in der *de dicto*-Lesart *nicht-extensionale* oder *intensionale* „Kontexte“, was heißt: Sätze deren Wahr-

³⁶⁷ Vgl. Ebd. S.44; es ist umstritten, inwieweit Absichten Zustände sind. Nimmt man handlungsbegleitende Absichten im Sinne von „intentions in action“ an, dann handelt es sich um Ereignisse, die einen Zeitraum einnehmen und nicht punktuell stattfinden.

³⁶⁸ Siehe die Ausführungen in Kapitel 5.2. zu McDowell.

³⁶⁹ Frege, Gottlob 1892, Über Sinn und Bedeutung, in: Zeitschrift für Philosophie und philosophische Kritik 100 (1892), S.25-50, wieder abgedruckt in: ders., Funktion, Begriff, Bedeutung. Fünf logische Studien, hg. u. eingel. von Patzig, Günther 1986, 6.Aufl., Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S.40-65

oder Falschheit nicht allein von dem *Bezug* (der *Extension*) der Ausdrücke abhängt, aus denen sie bestehen.“³⁷⁰

Bei der Unterscheidung von Gehalten muss der Interpret letztlich auf Rationalität bzw. normative Maßstäbe zurückgreifen:

„Wenn jemand vernünftigerweise gleichzeitig für wahr halten kann, dass p, und für falsch halten kann, dass q, dann ist der Gehalt, dass p, ein anderer Gehalt als der Gehalt, dass q.“³⁷¹

Wenn eine Person vernünftigerweise nicht gleichzeitig für wahr halten kann, dass p, und für falsch halten kann, dass q, dies aber dennoch tut, kann bezweifelt werden, ob sie angesichts des Holismus der Sprache auch nur eine der entsprechenden Überzeugungen hat. Um einer Person als Interpret Überzeugungen zuzuschreiben, müssen als Bedingungen der Interpretierbarkeit normative Annahmen getroffen werden. Insbesondere Davidson hat die normativen Annahmen einer Interpretationspraxis offengelegt, z.B. das Prinzip der wohlwollenden Interpretation³⁷². Je nach zu interpretierendem Zustand oder Ereignis steigen die Anforderungen an die Interpretation.

Identifiziert man eine Äußerung tentativ als Behauptung, die sich auf etwas Beobachtbares bezieht, kann man im Rahmen einer Triangulationspraxis Bedeutungshypothesen aufstellen. Bei der Aufstellung einer solchen Bedeutungshypothese ist unter anderem Folgendes zu beachten:

Handelt es sich um eine Behauptung in Bezug auf äußerlich Beobachtbares? Auf welche beobachtbaren Zustände oder Ereignisse bezieht sich der Äußernde? Wohin blickt er, welche sonstigen körperlichen Signale, z.B. Zeigegesten, sind zu beobachten? Täuscht er sich vielleicht? Ist die Zuschreibung einer falschen Überzeugung in diesem Falle wirklich plausibel oder deutet dies nicht eher auf die Falschheit meiner Interpretation hin? Wie wahrscheinlich ist es, dass er sich in dieser Situation täuscht? Auf welche Aspekte der Situation bezieht er sich genau? Wie würde die Hypothese X mit den sonstigen

³⁷⁰ Liptow 2013 A.a.O. S.47; in einer Fußnote fügt er an, dass es sich genau genommen um hyperintensionale Kontexte handelt: „[...]auch die Ersetzung eines Ausdrucks durch einen anderen, der *notwendigerweise* denselben Bezug hat, kann aus einer wahren eine falsche Zuschreibung machen.“ S.189 FN 40

³⁷¹ Ebd. S.49

³⁷² Vgl. Davidson, Donald 1974, On the Very Idea of a Conceptual Scheme, in: Proceedings and Addresses of the American Philosophical Association, Vol. 47 (1973 - 1974), S. 5-20, S.19f

Bedeutungshypothesen zusammenpassen, die ich bisher erstellt habe? usw. (vgl. die Ausführungen zu Davidson in Kap.5.2.)

Rationalität ist konstitutiv für die alltagspsychologische Perspektive. Akteure müssen als hinreichend rational angenommen werden, um einen interpretativen Zugang zu ihren mentalen Einstellungen und Handlungen, die ihrerseits Rationalität voraussetzen, zu erhalten. Trotz dieser Rationalitäts-Präsuppositionen ist die Interpretation empirisch unterbestimmt und bedarf einer lebensweltlichen Stützung. Ein philosophischer Streitpunkt ist, ob man die unterstellte Rationalität nicht selbst wiederum erklären kann, z.B. in Hinblick auf evolutionäre Selektionsvorteile.

Selbst wenn man zugestehen würde, dass eine Rekonstruktion alltagspsychologischer Praxis Annahmen in Bezug auf Rationalität, einen Gründe-Realismus, mentale Verankerung und einen Menschen zugänglichen Mediokosmos mit realen Objekten offenlegt, bedeutet dies nicht, dass damit philosophische Fragen in Bezug auf diese Annahmen beantwortet wären.

Die Robustheit lebensweltlicher „Gewissheiten“ spricht als solche nicht für diese Annahmen. Sie spricht dagegen, dass sich philosophische Verabschiedungen dieser Gewissheiten überhaupt lebenspraktisch auswirken und das menschliche Selbstverständnis grundlegend ändern.

Inwiefern solche Verabschiedungen gut begründet wären, zeigt sich in der Abwägung von solchen Gründen, die inhaltlich kein expliziter Gegenstand lebensweltlicher Gewissheiten sind. Das bedeutet nicht, dass sich aus einer philosophischen Rekonstruktion der Lebenswelt nicht Argumente gegen einen Naturalismus oder einen ethischen Subjektivismus entwickeln lassen. So sprechen die obigen Überlegungen dafür, dass sich die normative Gründe-Perspektive nicht naturalisieren lässt und der ethische Subjektivismus als Rekonstruktion der alltäglichen Praxis falsch ist. Mit Bieri kann man sagen, dass wir Menschen die alltagspsychologische, intentionale Perspektive nicht aufgeben können.

„Wir mögen noch so viel über uns als biologische und informationsverarbeitende Systeme herausfinden: Es kann sich an keinem Punkt dieser Entwicklung herausstellen, dass wir *keine* intentionalen System sind“³⁷³

³⁷³ Bieri, Peter 1987, Intentionale Systeme. Überlegungen zu Daniel Dennetts Theorie des Geistes, in: Brandtstädter, Jochen (Hg.), Struktur und Erfahrung in der psychologischen Forschung, S. 208 – 252, Berlin: de Gruyter, S.243

Wir können diese Perspektive nicht aufgeben, daher müssen Forderungen diese Perspektive aufzugeben, die selbst nur aus einer Gründe-Perspektive sinnvoll sein können, als sinnlos erkannt werden. Wissenschaftliche Erforschungen der naturgeschichtlichen Entwicklungsprozesse, welche die Einnahme der Gründe-Perspektive ermöglichten, stellen als solche keine Forderung dar, die Gründe-Perspektive aufzugeben. Sie können auf ihre Weise dazu beitragen, die Gründe-Perspektive zu stützen. So schreibt Herzog:

„Gerade die Evolutionstheorie gibt der Alltagspsychologie eine neue Plausibilität. Wenn wir nämlich annehmen, dass schon unsere frühen Vorfahren über psychologisches Wissen verfügten und die Alltagspsychologie über Jahrtausende menschlicher Sozial- und Kulturgeschichte hinweg verfeinert wurde, liegt im psychologischen Alltagswissen ein Wissen, das nicht nur an die menschliche Lebensform bestens angepasst, sondern für die Bewältigung des alltäglichen Zusammenlebens von Menschen höchst funktional ist.“³⁷⁴

Erinnert sei auch an die Schwierigkeiten der Psychologie ihren Gegenstandsbereich zu bestimmen. Nach einer gängigen These untersucht die Psychologie das menschliche Erleben und Verhalten. Eine behavioristische Reduktion von Mentalem auf Verhalten wird in der Psychologie als gescheitert angesehen, viele mentale Zustände werden nicht bewusst erlebt und eine Bestimmung neuronaler Korrelate ist, falls prinzipiell möglich, noch in weiter Ferne. In diesem Zusammenhang schreibt Herzog:

„Etwas salopp könnte man von einem psychologischen Bermudadreieck sprechen, dessen Eckpunkte die Bezeichnung Erleben, Verhalten und Gehirn tragen. Im Innern des Dreiecks sucht die Psychologie seit sie sich als Wissenschaft etabliert hat nach ihrem Gegenstand. Fassbar ist er nur schwer. Zwar kommt der Psychologie seit neuestem der Funktionalismus zu Hilfe, der die intermediäre Begrifflichkeit der Psychologie dadurch legitimiert, dass er sie eine *kausale Rolle* spielen lässt... . Mehr als eine Annahme ist dies aber nicht, so dass Herrmann (1983) mit gutem Recht behaupten kann, die Begriffe der Kognitionspsychologie seien *nützliche Fiktionen*. *Fiktionen*, weil es sich um

³⁷⁴ Herzog, Walter 2012 A.a.O. S.131

theoretische Konstrukte handelt, *nützlich*, weil sie sich als brauchbar erweisen, um die Disziplin voranzubringen.“³⁷⁵

Das oben angesprochene Problem, wie die Rede einer alltagspsychologisch angenommenen mentalen Verankerung angesichts der Tatsache, dass die meisten propositionalen Einstellungen nicht mental präsent sind, zu verstehen ist, setzt sich in psychologischen Debatten um die Gegenstandsbestimmung des Mentalen fort.³⁷⁶

In der Ökonomik zeigen sich parallel Schwierigkeiten: Neuroökonomische Ansätze sind wenig gehaltvoll, eine behavioristische Ökonomik könnte sich allenfalls in der Abgrenzung vom psychologischen Behaviorismus retten, subjektiven mentalen Zuständen entspricht in der Regel kein introspektives Erleben und „kognitionsökonomische“ Ansätze sind empirisch unterbestimmt.

Das Problem mentaler Verankerung propositionaler Zustände in Individuen sollte den Blick nicht dafür verstellen, dass Gründe überindividuell sind. Gründe sind als solche keine mentalen Zustände und werden in sozialen Praxiszusammenhängen zugeschrieben.

Ob es aber reale Gründe tatsächlich gibt, die nicht in der Praxis oder subjektiv konstruiert werden, ist eine philosophische Frage.

Trotz der Beteuerungen von Nida-Rümelin, dass er ontologisch-agnostisch argumentiert und letztlich nur deskriptive Metaphysik in Hinblick auf die alltägliche Praxis betreibt, stellt er folgende These auf:

„Ich bin dagegen der Überzeugung, dass normative Tatsachen in die Kategorie III (nach Poppers Einteilung von „Welten“ P.W.) gehören, also in die Kategorie, zu der auch logische und mathematische Tatsachen, generell inferentielle Tatsachen gehören.“³⁷⁷

Direkt im Anschluss folgt die Einordnung dieser These in den nach Nida-Rümelin nicht-metaethischen Rahmen:

“Liegt damit nicht doch eine ontologische Fundierung des nicht-naturalistischen ethischen Realismus vor? Nein, der kohärentistische und immanentistische, nicht-

³⁷⁵ Ebd, S.122, Herzog nimmt Bezug auf: Herrmann, T. 1983, Nützliche Fiktionen. Anmerkungen zur Funktion kognitionspsychologischer Theoriebildungen, in: *Sprache & Kognition*, 2, S.88 – 99

³⁷⁶ Vgl. Kap. 4. zum Einfluss der psychologischen Debatten um Behaviorismus, Kognitions- und Neuropsychologie auf die Ökonomik. In der Ökonomik stellt sich das Problem analog, entsprechend ergibt sich die wissenschaftstheoretische Relevanz von Debatten der Philosophie des Geistes.

³⁷⁷ Nida-Rümelin 2015 A.a.O. S.53

naturalistische ethische Realismus entspricht unserer Praxis normativer Diskurse, er nimmt diese Form der lebensweltlichen Begründung normativer Stellungnahmen ernst.“³⁷⁸

Die Einnahme dieser rekonstruktiven Perspektive umgeht die metaethischen Schwierigkeiten der Begründung von Realismusannahmen in Bezug auf Propositionen und kann nur auf der Ebene alternativer Rekonstruktionen kritisiert werden. Dass genuines metaethisches Argumentieren für oder gegen den Realismus nicht möglich ist, hat Nida-Rümelin nicht gezeigt. Und seine obige Behauptung in Bezug auf normative Tatsachen legt bei allen Einschränkungen die Vermutung nahe, dass eine Bescheidung auf solche Rekonstruktionen philosophisch unbefriedigend bleibt.

Generell bleibt festzuhalten, dass die Rekonstruktion alltagspsychologischer und lebensweltlicher Praxis umstritten ist. Rekonstruktionen werden aus einer bestimmten Perspektive vorgenommen, und die Projektionsgefahr ist groß. Bei jeder Rekonstruktion bleibt es eine offene Frage, ob die „Geltungsansprüche“ oder angenommenen Selbstverständlichkeiten, die in dieser Rekonstruktion alltagspsychologisch erhoben werden oder zum Tragen kommen, einlösbar oder begründbar sind. Mit Nida-Rümelin ist dabei zu beachten, dass es keine Letztbegründungen gibt und sich jedes Begründen auf prinzipiell fallible Annahmen stützen muss. Lebensweltlich relativ Gewisses ist ein argumentativer Ankerpunkt und die Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen ist für Menschen unhintergebar.

6.5. Nida-Rümelins Philosophie einer humanen Ökonomie und die Komplexität der Gründe-Perspektive auf ökonomische Vorgänge

Nida-Rümelins „Philosophie einer humanen Ökonomie“³⁷⁹ ist geprägt durch eine Gründe-Perspektive auf wirtschaftliche Vorgänge. Wenn in wirtschaftlichen Kontexten gehandelt wird, dann wird notwendigerweise aus Gründen gehandelt. Das Abwägen von gehaltvollen Gründen ist die Basis von Präferenzen, Absichten und beobachtbaren Entscheidungen zwischen Optionen³⁸⁰. Gründe stehen in diesem Sinne auch hinter den Wahlhandlungen, die

³⁷⁸ Ebd. S.54

³⁷⁹ Nida-Rümelin, Julian 2011, Die Optimierungsfalle. Philosophie einer humanen Ökonomie, München: Irisiana

³⁸⁰ Ebd.: „Letztlich ist es die Abwägung von Gründen, die wir für unsere Handlungen haben (und damit für die Präferenzen, die diese Handlungen leiten), die über die Kohärenz unserer Praxis, unserer Wünsche, Überzeugungen und Emotionen entscheidet.“ S.114

„Wir sind keine Maschinen, die ihre Wunscherfüllung maximieren.“ S.114

unter der Bedingung, dass die axiomatischen Vorgaben der Entscheidungstheorie³⁸¹ erfüllt werden, die Basis für formal-repräsentative Nutzenzuschreibungen sind³⁸². Lebensweltlich sind wir mit einer Vielzahl von Gründen vertraut, die nicht sinnvoll auf *einen* substantielle Nutzenbegriff, z.B. einen hedonistischen, reduziert werden können. Reduktionsversuche in Bezug auf motivierende Faktoren, oft gekoppelt mit einem Verständnis von ökonomischer Rationalität, das rationales Handeln auf die effiziente Mittelwahl zur Erreichung dieser Faktoren beschränkt, können nach Nida-Rümelin nicht gerechtfertigt werden:

„Wir sind nicht bereit zu akzeptieren, dass Höflichkeit irrational ist, nur weil es für die Eleganz einer Theorie naheläge. Es kann sein, dass Höflichkeit rational ist; das genügt um eine Herausforderung zu formulieren an die Theoriebildung, in diesem Fall an die Ökonomie.“³⁸³

Bei der Individuierung von Optionen ist z.B. mit Amartya Sen³⁸⁴ zu berücksichtigen, dass die Wahl bestimmter Optionen kontextsensitiv als unhöflich gelten kann, und diese Unhöflichkeit ein Grund sein kann, die Option nicht zu wählen – berücksichtigt man eine mögliche Unhöflichkeit nicht als relevante Eigenschaft einer Option, kann vorschnell ein inkohärentes Verhalten diagnostiziert werden.

Die Verwendung eines formalen Nutzenbegriffs, der zu Repräsentationszwecken verwendet wird, der nicht die Rolle eines Grundes, aus dem gehandelt wird, spielt und auch keine inhaltliche Beschränkung von Handlungsgründen impliziert, ist zunächst unbedenklich. Annahmen wie wechselseitiges Desinteresse oder rein egoistische Motivierbarkeit sind zusätzliche Interpretationen, die methodisch und empirisch aber nur schwer zu rechtfertigen sind.

³⁸¹ Siehe Kapitel 3; Nida-Rümelin betont in Bezug auf Transitivität, Vollständigkeit, Monotoniebedingung und Stetigkeitsbedingung: „Die genannten Bedingungen beziehen sich auf die Form, nicht auf den Inhalt der Präferenzen eines Individuums.“ Ebd. S.112 „Das Nutzentheorem leistet genau dieses: Es erlaubt, von einem qualitativen Begriff der Präferenz zu einem quantitativen Begriff überzugehen.“ Ebd. S.112

³⁸² Vgl. „... ich plädiere für ein Verständnis von Rationalität, das auf guten Gründen beruht, die am Ende so gegeneinander abgewogen werden, dass die Präferenzen einer Person kohärent sind. Dies führt – manche werden sagen paradoxerweise – dazu, dass ich die Axiome des zeitgenössischen ökonomischen Rationalitätskonzepts akzeptieren kann, vorausgesetzt, sie werden wörtlich genommen, denn dann handelt es sich lediglich um Bedingungen für die Kohärenz von Präferenzen, die Individuen haben.“ Ebd. S.82

³⁸³ Nida-Rümelin, Julian 2009 (a), Lebenswelt und Wissenschaft, in: ders., Philosophie und Lebensform, Frankfurt/M: Suhrkamp, S.65

³⁸⁴ Sen, Amartya 1977, Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in: Philosophy and Public Affairs, Vol. 6 No.4 pp. 317-344; zur kritischen Einschätzung der Senses Position zum Ansatz offener Präferenzen, Vgl. Ross, Don 2005, Economic Theory and Cognitive Science, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press, S.126ff

„Wenn ich zum Beispiel sage, es sei doch klar, dass Arbeitnehmer ihr Einkommen maximieren oder dass Politiker ihre Wählerstimmen oder Unternehmen ihre Gewinne maximieren, sind das Anwendungen des *rational-choice*-Modells, die über die Axiome des Nutzentheorems hinausgehen. Dabei muss allen klar sein, dass dies nicht in der Theorie steht, sondern dass dies eine bestimmte hinzutretende Interpretation ist, die dann erst die Theorie empirisch relevant werden lässt. Die sperrigen empirischen Ergebnisse zwingen deswegen nicht zu einer Aufgabe dieser Kohärenzbedingungen, sondern sie zwingen dann unter Umständen dazu, ebendiese *utility function* anders zu interpretieren als in den ökonomischen Anwendungen üblich.“³⁸⁵

Eine Aufgabe der Kohärenzbedingungen aus explanativer Sicht ist dann sinnvoll, wenn sich empirisch zeigt, dass Menschen auch in ökonomischen Zusammenhängen gegen die entsprechenden Axiome verstoßen. Ansonsten endet man bei der Sichtweise von Ross, nach der sich auf aggregierter Ebene präsumtiv Verhaltensmuster zeigen, die als ein Maximierungsverhalten rekonstruiert werden können, wobei die Bestimmung desjenigen, was maximiert wird, nach dem Kriterium prognostischer Effizienz erfolgen und zugleich ein realer ontologischer Status dieses unter Restriktionen „Maximierten“ vorliegen soll.

Die Axiome haben nicht nur eine messtheoretische Funktion, sondern sind nach Nida-Rümelin als Kohärenzanforderungen „Minimalbedingungen für eine ideale Praxis“³⁸⁶. Angesichts der empirisch feststellbaren Verstöße gegen die axiomatischen Vorgaben betont Nida-Rümelin die normativ-ideale Relevanz dieser Kohärenzanforderungen, was die angesprochenen Zweifel an der erklärenden oder prognostischen Verwendbarkeit der klassischen Entscheidungs- und Spieltheorie impliziert.

Normative Haltungen, beziehungsweise moralische Einstellungen im Speziellen, sind dagegen wesentliche Faktoren für die Erklärungen sozialer Praxis. Die Ökonomie ist ein Teilbereich sozialer Praxis, wirtschaftliche Vorgänge sind moralisch imprägniert und keine moralfreien, systembedingten Verhaltensregelmäßigkeiten³⁸⁷. Im Zentrum von Nida-Rümelins „Philosophie einer humanen Ökonomie“ stehen Faktoren wie die kulturelle, institutionelle Einbettung³⁸⁸ von Wettbewerb und ökonomischer Optimierung, die kooperative Lösung von Kollektivgutproblemen und wirtschaftlich relevante moralische

³⁸⁵ Nida-Rümelin, Julian 2009 (a) A.a.O. S.64

³⁸⁶ Nida-Rümelin, Julian 2011, A.a.O. S.114 Fußnote 22

³⁸⁷ „Der ökonomische Markt ist nicht moralfrei.“ Ebd. S.15

³⁸⁸ „Eine humane Gesellschaft setzt eine Beschränkung oder Einbettung der ökonomischen Praxis voraus.“ Ebd. S.16

Charaktereinstellungen von Wirtschaftsakteuren. Diese Faktoren tragen einerseits zum Funktionieren wirtschaftlicher Prozesse bei und können andererseits als rekonstruierte Elemente wirtschaftlicher Praxis eine Basis wirtschaftsethischer Argumentation sein. Mit Beckert wird später genauer zwischen einer marktermöglichenden, einer marktbegleitenden und einer marktbeschränkenden Sittlichkeit unterschieden (siehe Kapitel 7).

Die generelle Einhaltung der Kommunikationsnormen *Wahrhaftigkeit*, *Vertrauen* und *Verlässlichkeit* ist für Nida-Rümelin eine notwendige Bedingung einer funktionierenden ökonomischen Praxis, und in diesem Sinne marktermöglichend³⁸⁹:

„Kein Unternehmen kann ökonomisch erfolgreich sein ohne verlässliche interne Kommunikationsprozesse. Keine Volkswirtschaft als Ganze kann ökonomisch erfolgreich sein ohne eine verlässliche und effektive Informationskultur.“³⁹⁰

Kommunikationsprozesse basieren auf dem wechselseitigen Vertrauen darauf, dass Gesprächspartner wahrhaftige Sprechakte vollziehen, deren Gehalt in dem Sinne verlässlich ist, dass er in den meisten Fällen zutrifft, die entsprechenden Aussagen also wahr sind. Herrscht in ökonomischen Teilbereichen eine kommunikative Misstrauenskultur, so erhöht dies die Transaktionskosten enorm und kann dazu führen, dass bestimmte wirtschaftliche Verträge, die unter Vertrauensbedingungen im Interesse aller Vertragspartner wären, nicht geschlossen werden. In der Weltfinanzkrise zeigte sich, dass unverlässliche Kommunikation – aus vielfältigen Gründen wie Unkenntnis oder mangelnder Vorsicht, z.B. angesichts der Möglichkeit des gebündelten Weiterverkaufs komplexer Finanzprodukte – zu einem wirtschaftlichen Zusammenbruch führen kann, den gerade die Nationalstaaten (als in modernen, global-kapitalistischen Weltverhältnissen vermeintlich machtlose Akteure) durch wirtschaftspolitische Interventionen begrenzen³⁹¹. Wirtschaftswissenschaftlich werden Themen wie Vertrauen, Sozialkapital und Kollektivgutprobleme, meist verdeutlicht am Problem der Dominanz der Defektionsstrategie in Gefangenendilemma-Situationen, die zu einem pareto-inferioren Ergebnis führt, seit langem diskutiert. In diesem Zusammenhang wird etwa verhaltensökonomisch der Einfluss von Anonymität, Sanktionsmöglichkeiten und wiederholten Interaktionen untersucht. Wettbewerbsrechtliche Regeln werden als staatlich bereitzustellende „Kollektivgüter“ angesehen, die dafür sorgen sollen, dass auf

³⁸⁹Vgl. „Der viel zitierte Satz des Verfassungsrichters Böckenförde, „die liberale Demokratie lebt von Voraussetzungen, die sie selber nicht garantieren kann“, hat ein Pendant in der Ökonomie: Erfolgreiche ökonomische Praxis lebt von Voraussetzungen, die sie selbst nicht garantieren kann.“ Ebd. S.77

³⁹⁰ Ebd. S.59

³⁹¹ Vgl. Ebd. S. 65ff

Wettbewerbsebene gerade „Kooperationsdilemmata“ aufrechterhalten werden und z.B. Unternehmen nicht via Preisabsprachen kooperieren.

In populären Wirtschaftsnachrichten wird davon gesprochen, dass das Vertrauen der Anleger zurückgewonnen werden muss, dass die Finanzierung der Realwirtschaft von Vertrauensbeziehungen im Interbankenhandel abhängt, oder dass verlässliche Unternehmenskommunikation Wettbewerbsvorteile schaffen kann. Jenseits aller berechtigten Kritik an strategisch eingesetzten Bekenntnissen zu ökologisch-sozialer Verantwortung, an einer Ignoranz von Konsumenten hinsichtlich ökologisch-sozialer Produktionsbedingungen, verzerrter Kommunikation von Ratingagenturen oder weiterhin bestehenden Finanzmarktspekulationen, die manche Anleger in Form rücksichtslosen Vertrauens auf Gewinnaussichten weiterhin betreiben, verdeutlicht Nida-Rümelin, dass eine basale Vertrauenskultur für wirtschaftlichen Wohlstand unerlässlich ist und gegen Bedrohungen durch egoistische, ökonomische Optimierung geschützt werden muss. Eine Vertrauenskultur zeichnet sich dadurch aus, dass, bei aller Stützung durch rechtliche Sanktionen, gerechtfertigte Regeln auch dann von den allermeisten Personen eingehalten werden, wenn durch individuelle Regelverstöße zumindest kurzfristige individuelle Vorteile erzielt werden können.

„Der je individuelle Verzicht auf Optimierung schafft ein Ergebnis, von dem alle profitieren – im Vergleich zu demjenigen Ergebnis, dass sich bei allgemeiner, je individueller Optimierung eingestellt hätte.“³⁹²

Nida-Rümelin bezieht sich bei seiner wirtschaftsphilosophischen Argumentation auf die vorgestellten Kernelemente seiner praktischen Philosophie: Kohärenz, Kritik am strikten Konsequentialismus, strukturelle Rationalität, Lebensweltorientierung, Gründe als Basis autonomen Handelns.

Auch im ökonomischen Kontext orientieren sich Menschen an Gründen, versuchen ihren Gründehaushalt kohärent zu gestalten und sind prinzipiell bereit, Beiträge zu einer Handlungsstruktur als handlungsrelevante Gründe zu berücksichtigen. Der vage Bezug auf Orientierung, Versuche oder prinzipielle Bereitschaft ist erforderlich, um kein idealisiertes Bild ökonomischer Praxis zu zeichnen, und deutet zugleich an, dass es schwierig ist, entsprechende Thesen empirisch zu beurteilen: Verhaltensökonomisch werden Einflussfaktoren auf menschliches Verhalten erkannt, die nicht die Form von Gründen haben.

³⁹² Ebd. S.88

Zeigen sich im ökonomischen Kontext angesichts problematischer Konsum- oder Investitionsmuster nicht Inkohärenzen oder allenfalls oberflächliche, selbstwertdienliche Kohärenzkonstrukte, die durch allgemeine Verweise auf interpretationsnotwendige begriffliche, inferenzielle oder logische Kohärenz nicht abgeschwächt werden können? Sind die Beiträge zu einer Handlungsstruktur nicht derart marginal, dass sie im Vergleich zu anderen Gründen in Abwägungsprozessen kaum eine Rolle spielen?

Nida-Rümelin betont in seiner Wirtschaftsphilosophie vor allem die rationalitätstheoretischen und normativ-ethischen Aspekte, auch wenn er wie oben dargestellt auch auf Funktionserfordernisse einer marktwirtschaftlichen Ordnung aufmerksam macht. Im Folgenden soll anhand wirtschaftlich zentraler Rollen die Relevanz von Kohärenz und struktureller Rationalität für wirtschaftsethische Debatten herausgestellt werden.

Eine moderne, marktwirtschaftlich organisierte ökonomische Praxis wird, bei aller Betonung von Kooperationselementen, im Allgemeinen nicht als Kooperationszusammenhang gesehen (vgl. Kapitel 7). Durch institutionelle Anreizsetzungen werden wechselseitig vorteilhafte Transaktionen ermöglicht, die nicht auf wechselseitiges Wohlwollen angewiesen sind und die überhaupt relativ neutral in Bezug auf die Gründe der „Tauschenden“ ablaufen. Warum Konsumenten ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistung kaufen, ist aus Marketinggründen für „Verkäufer“ relevant, aber nicht für die Abwicklung der meisten Transaktionen erforderlich. Dass Konsumenten zahlungskräftig und zahlungsbereit sind, ist bei alltäglichen Transaktionen Grund genug, ihnen etwas zu verkaufen. Institutionell gesicherte Zahlungen, rechtlich abgesicherte Bedingungen von Vertragsschlüssen usw. entlasten die Kommunikation und befreien weitgehend von einem Austausch von Gründen.

Die vielfältigen Debatten um eine vermeintlich „unsichtbare Hand“ des Marktes oder nicht-vertragliche Voraussetzungen von Verträgen machen aber darauf aufmerksam, dass die ökonomische Praxis insgesamt, bei aller Entlastung einzelner Transaktionen, kein wert- und begründungsfreier Raum ist. So werden z.B. Begründungen für wirtschaftspolitische Gesetzgebungen eingefordert, je nach Art der Transaktion ist Vertrauen und Verlässlichkeit der Vertragspartner erforderlich und implizit wird darauf vertraut, dass im Rahmen von Arbeitsteilung andere Wirtschaftsakteure weiterhin ihre Leistungen erbringen. Die Beziehungen von Konsumenten und Produzenten, von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, generell von Stakeholdern und Unternehmen, von Investitionsdienstleistern und Investoren, von Bürgern und (Wirtschafts-)Politikern sind durch wechselseitige normative Erwartungen geprägt. Die meisten Personen sind in verschiedenen Rollen in den Wirtschaftsprozess

involviert. Im Rahmen einer komplexen, teilweise anonymen, globalen Marktwirtschaft stellt sich dabei die Frage, wie kohärent das Verhalten dieser Personen wirklich ist.

Als Konsument hat man in der Regel einen zu vernachlässigenden Einfluss auf die eigenen Arbeitsbedingungen. Kauft man die Produkte, an deren Herstellung man beteiligt war, lenkt man Ressourcen in den eigenen Produktionszweig. Man unterstützt implizit die entsprechende Art der Produktion, die Arbeitsbedingungen und die Bezahlung. Sieht man mit Nida-Rümelin Handlungen als normative Stellungnahmen an, gibt man mit jedem Kauf zu verstehen, dass man aus eigener Sicht gute Gründe für diesen Kauf hat. In der Rolle als Arbeitnehmer liegt es nahe, sich für gute Arbeitsbedingungen, unter anderem eine relativ hohe Bezahlung, auszusprechen. Konsumenten, die beispielsweise die Konkurrenzprodukte kaufen, die aufgrund schlechter Arbeitsschutzbedingungen und prekärer Löhne preiswerter angeboten werden, sind unter anderem aus Arbeitnehmersicht zu kritisieren. Parallel sind Investoren, die dem Konkurrenzbetrieb Kapital zur Verfügung stellen und dessen Wettbewerbsfähigkeit *ceteris paribus* steigern, zu kritisieren.

Angesichts unwürdiger Produktionsbedingungen, z.B. in der Bekleidungsindustrie, liegt der Verdacht nahe, dass viele Personen inkohärent handeln. Diese Inkohärenz wird dadurch erleichtert, dass der Einfluss auf die eigenen Arbeitsbedingungen durch eigene Konsum- oder Investitionshandlungen marginal ist. Die Auswirkungen der eigenen Konsum- oder Investitionshandlungen werden nicht direkt erfahren. Implizit trägt man durch diese Handlungen zu Handlungsstrukturen bei, die man allein aus intrapersonalen Kohärenzgründen nicht rechtfertigen kann. Bei Vorwürfen mangelnder Kohärenz gilt es zu bedenken, dass Handlungen unter einer bestimmten Beschreibung absichtlich sind. So zeigt sich in empirischen Untersuchungen, dass ein Teil der Konsumenten, die nicht völlig ignorant sind, zur Rechtfertigung des eigenen Verhaltens auf Begründungen und eigene Handlungsbeschreibungen zurückgreift, die erkennen lassen, dass sie mit wirtschaftlichen Zusammenhängen in Bezug auf prekäre Beschäftigungsbedingungen kaum vertraut sind³⁹³.

Man kann davon sprechen, dass viele Konsumenten „defektieren“ und sich zugunsten individueller Optimierung nicht an ethisch gerechtfertigte Konsumstandards halten, die bei allgemeiner Befolgung dazu führen würden, dass sich die Arbeitsbedingungen stark verbessern würden. Perspektivische Verengung auf die Konsumentenrolle, marginaler

³⁹³ Vgl. Schenkel-Nofz, Markus / Walther, Michael 2014, Ideal und Wirklichkeit ethischen Konsums. Eine empirische Untersuchung unter Konsumenten zum Kleidungskauf, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu) 15/2, S. 215–236

Einfluss auf die eigenen Arbeitsbedingungen als Konsument, geringes Budget aufgrund prekärer Beschäftigungsverhältnisse, selektive Informationssuche, selbstwertdienliche Attribution, tradierte Konsumgewohnheiten, durch Anonymität geförderte Verantwortungsdiffusion, mangelnde Sanktionen und viele weitere Faktoren tragen zur Reproduktion gegenwärtiger Verhältnisse bei. Wirtschaftswissenschaftliche Perspektiven, die sich gegenüber psychologischen oder soziologischen Forschungen abschotten, erkennen diese Faktoren nicht.

Bei Argumentationen aus der Gründe-Perspektive sollte berücksichtigt werden, dass lebensweltlich etablierte Gründe für Handlungen sprechen, die aus ethischer Sicht insgesamt nicht zu rechtfertigen sind. Dass etwas relativ preiswert ist, spricht etwa als einer unter vielen Sachverhalten generell für den Kauf eines Produktes, auch wenn Verweise auf unwürdige Produktionsbedingungen im konkreten Fall diesem Grund aus normativ-ethischer Sicht im Normalfall die rechtfertigende Kraft entziehen. Analoges gilt für hohe erwartete Zinseinnahmen, Dividenden, Kursgewinne oder Unternehmensgewinne. Wirtschaftsphilosophisch kann die Verwendung der Konzepte *Kohärenz* und *strukturelle Rationalität* dazu beitragen, die wirtschaftliche Handlungstheorie zu öffnen. In wirtschaftsethischer Sicht können neben allgemeinen Verweisen auf Kollektivgutprobleme besonders rollenbasierte Inkohärenzen thematisiert werden.

Im Folgenden soll die Relevanz der Gründe-Perspektive für die Erklärung und Prognose wirtschaftlicher Vorgänge am Beispiel der Auswirkungen von Steuersenkungen auf die konjunkturelle Entwicklung aufgezeigt werden³⁹⁴. Sind Steuersenkungen ein Konjunkturprogramm, und falls ja für welche Wirtschaftssektoren?

In dieser Form ist die Frage stark unterbestimmt. Es müsste z.B. geklärt werden, welche Steuersenkung(en) in Betracht gezogen werden und was genau man unter einem Konjunkturprogramm, etwa in zeitlicher Hinsicht und bezüglich Wachstumsraten, versteht. Zur Beantwortung einer entsprechend präzisierten Frage benötigt man Wissen über die betroffenen Steuerarten, die Verteilung des Steueraufkommens für die jeweilige Steuer und mögliche weitere Einflussfaktoren auf die Konjunkturentwicklung wie technologischen Wandel oder eine gesteigerte Auslandsnachfrage. Eine fundierte Einnahme der Teilnehmerperspektive setzt diese empirischen Kenntnisse voraus, z.B. zur Identifikation

³⁹⁴ Nida-Rümelin verwendet ein ähnliches Beispiel zur Verdeutlichung impliziter Kommunikationsnormen beim Streit um einen wirtschaftswissenschaftlichen Sachverhalt. Es geht im Gespräch „um eine Sachfrage, etwa um die, ob es sinnvoll ist, durch Steuersenkungen die Konjunktur, die im Gefolge der Finanzkrise eingebrochen ist, in Deutschland anzukurbeln.“ Nida-Rümelin, Julian, 2011 A.a.O., S.60

relevanter Konsumentengruppen. Aus der behavioristisch orientierten Sicht von Ross könnte man Steuersenkungen als Anreize ansehen, auf die Akteursgruppen, die unter Restriktionen, z.B. in finanzieller und zeitlicher Hinsicht stehen, reagieren. Diese Reaktionen lassen sich idealerweise mit statistischen Mitteln als Verhaltensmuster identifizieren, die als Maximierungsverhalten rekonstruierbar sind. Aus der Gründe-Perspektive erscheint ein solcher Bezug auf bloße Reaktionsmuster als unterkomplex und als Erklärung inadequat – welche Gründe sprechen aus Akteurssicht für das entsprechende Verhalten, das im Zusammenspiel möglicherweise ein Wirtschaftswachstum bewirkt?

Annahmegemäß steigt durch Steuersenkungen zumindest bei manchen Konsumentengruppen das verfügbare Einkommen. Aus der Teilnehmerperspektive sollte man fragen, was aus der jeweiligen Konsumentensicht für verstärkte Konsumausgaben spricht und welche Gründe für Sparhandlungen vorliegen? Ist die Steigerung des jeweiligen Einkommens so groß, dass sie wahrgenommen wird und Anlass für Konsumänderungen gibt? Was spricht aus der Perspektive der jeweiligen Konsumentengruppen für eine Substitution von Gütern durch das gesteigerte verfügbare Einkommen? Was spricht für den verstärkten Kauf „ausländischer“ Produkte, die entsprechend binnenwirtschaftlich weniger Auswirkungen haben? Spricht mehr dafür, nicht den Konsum zu steigern, sondern verstärkt zu sparen oder die Arbeitszeit unter entsprechenden institutionellen Bedingungen zu verkürzen? Welche Anlageformen werden im Falle des Sparens bevorzugt? Inwiefern werden Zinsbedingungen berücksichtigt, durch „Banken“ verstärkt Kredite gegeben und entsprechend Investitionsbedingungen verbessert? Berücksichtigen die Konsumentengruppen Wirtschaftsprognosen oder schätzen sie Wirtschaftsprognosen als derart ungenau ein, dass sie als irrelevant für das eigene Handeln angesehen werden? Werden Wirtschaftsprognosen angesichts eingeschränkter Informationszugänge und begrenzter Informationsverarbeitungskapazitäten überhaupt zur Kenntnis genommen? Verhaltensökonomische Erkenntnisse sind aus der Gründe-Perspektive in diesem Kontext zu berücksichtigen. Befürchten Konsumenten eine spätere Steuererhöhung und erhöhen daher antizipativ ihren Konsum nicht? Dies hängt unter anderem mit Erwartungshaltungen bezüglich der Handlungen von entscheidungsbefugten Politikern zusammen. Ob solche Erwartungshaltungen bestehen und inwiefern sie handlungsrelevant sind, ist eine empirische Frage. Eine generelle Skepsis gegenüber rationalen Erwartungshypothesen, z.B. in Bezug auf wirtschaftlich relevante Entwicklungen von Zinssätzen, Inflationsraten oder Staatsverschuldungsquoten, ist aber angebracht.

Zur Bestimmung der Auswirkungen auf bestimmte Wirtschaftssektoren müsste man in Erfahrung bringen, welche Gründe für den entsprechenden Konsum sprechen. Werden etwa ethische Gründe bei Konsumhandlungen berücksichtigt? In diesem Zusammenhang sollte man auch auf statistische Verteilungen vergangenen Konsums zurückgreifen und entsprechende Prognosen vornehmen, ohne zu verkennen, dass sich Kontexte und Einstellungen ändern können.

Ob und inwiefern sich Steuersenkungen auf die konjunkturelle Entwicklung auswirken hängt auch von den weiteren Handlungen der Politiker ab. Unter Berücksichtigung der parteipolitischen Verteilung von Politikern in entscheidungsrelevanten Gremien sollte man feststellen, welche wirtschaftspolitischen Einstellungen die jeweiligen Politiker bzw. Politikergruppen haben und inwieweit sie unter den gegebenen institutionellen Bedingungen, z.B. Koalitionszwang, handlungswirksam werden. Sind Politiker von Multiplikatoreffekten staatlicher Ausgaben überzeugt, wird eine angenommene Steuersenkung nicht mit dem Rückgang von Staatsausgaben, sondern mit potentiell erhöhter Staatsverschuldung, geldmarktpolitischen Interventionen, Abgabenerhöhungen oder späteren Steuererhöhungen einhergehen. Diese Faktoren haben Auswirkungen auf Konsum- und Investitionshandlungen – auch in Form der angesprochenen Antizipationen. Zur Prognose der Handlungen von Politikern sollte man sich fragen, ob die jeweiligen Politiker Interventionen von Interessengruppen, z.B. Gewerkschaften, erwarten und ob diese Erwartungen aus Sicht der Politiker für oder gegen entsprechende wirtschaftspolitische Pläne, auch aber nicht nur aus Gründen der Wiederwahl, sprechen. Aus Unternehmersicht können Marktlage, Marktaussichten, Lagerbestände oder Einschätzungen der Vertrauenswürdigkeit politischer Ankündigungen für oder gegen Investitionen, die als Folge entsprechende Wachstumssteigerungen hätten, sprechen. Droht etwa eine erhöhte Unternehmensbesteuerung, steigert sich die nachgefragte Menge nach den eigenen Produkten oder Dienstleistungen über einen längeren Zeitraum?

Diese und viele weitere Fragen sollte man sich aus der Gründe-Perspektive stellen. Man erkennt, dass die Gründe-Perspektive auf wirtschaftliche Vorgänge keine triviale „Alltagspsychologie“ in dem Sinne ist, dass verkürzte Annahmen über Motive von Konsumenten, Politikern, Interessengruppen oder Unternehmern unterstellt und über deren Auswirkungen spekuliert wird. Verweise darauf, dass Unternehmen nur aus Gründen des Profits handeln, Konsumenten nur ihr Wohlbefinden steigern wollen und Politiker aus „Machtgründen“ wiedergewählt werden wollen, stellen radikale Verkürzungen der Vielfalt

lebensweltlich etablierter Gründe dar und sind auch für sich genommen unterbestimmt. Selbstverständlich ist „Profit“ ein Grund für Unternehmer bestimmte Handlungen auszuführen und andere zu unterlassen und unter marktwirtschaftlichen Bedingungen zumindest mittelfristig erforderlich, wenn keine Quersubventionierung betrieben wird. Wie unter anderem aus der Entscheidungsforschung ersichtlich wird, geht es aber nicht nur um Profite, sondern um Gewinnerwartungen, Einschätzung von Risiken, etwa in Bezug auf wirtschaftspolitische Interventionen oder durch das einzelne Unternehmen nicht beeinflussbare Marktpreisvariationen, Steigerung von Marktmacht oder den Aufbau einer guten Reputation, der den Verzicht auf kurzfristige Profitmaximierung erforderlich machen kann. Gründe variieren im Komplexitätsgrad und bereits der Bezug auf die Gehalte von Überzeugungs- und Wunschkomponenten erfordert mehr als die Angabe des Ziels „den Profit zu steigern“. Parallel zu Handlungsbeschreibungen können Gründe kürzer oder weiter ausgreifen. Auch wenn viele unternehmerische Entscheidungen auf das „Endziel“ Profite ausgerichtet sind, ist es zu Erklärungs- und Prognosezwecken relevant zu erfahren, welche Zwischenziele anvisiert werden und welche Überzeugungen zu Möglichkeiten der Zielerreichung vorliegen. Auch wenn die Etablierung und das Weiterbestehen am Markt mittelfristig Gewinne erfordern bedeutet dies nicht, dass Gewinne das einzige Ziel³⁹⁵, auf das alle anderen Ziele und Handlungen strategisch ausgerichtet sind, darstellen. Auf dem Markt zu bestehen kann auch als Restriktion für die Erreichung anderer Ziele, wie Güter und Dienstleistungen bereit zu stellen, die den Kunden wirklich mehr Lebensqualität ermöglichen und Ressourcen schonen, oder Mitarbeitern ein gutes Arbeitsumfeld zu schaffen, angesehen werden. Anscombes *Warum-Frage* ist sinnvoll auf unternehmerisches Handeln anzuwenden und ist mit der gerechtfertigten lebensweltlichen Erwartungshaltung verbunden, dass Antworten jenseits von Gewinnzielen gegeben werden, aber eben auch die komplexeren Gründe-Angaben mit einem Bezug auf Unternehmensgewinne angeführt werden können.

Bei Erklärungen und Prognosen wirtschaftlicher Vorgänge sollte die lebensweltlich verankerte Vielfalt von Gründen berücksichtigt werden und nicht aus Angst vor Unwissenschaftlichkeit, aufgrund von Schwierigkeiten in Bezug auf formale Repräsentation oder durch ein vorschnelles Verweisen auf notwendige methodische Reduktionen als irrelevant eingeordnet werden. Der Bezug auf lebensweltlich etablierte Gründe sowie die generelle Verwendung „alltagspsychologischer“ Erklärungsmuster, abseits der Reproduktion alltäglich vertretener, inhaltlicher Vorurteile, kann im Vergleich zu aufstrebenden

³⁹⁵ Aus wirtschaftsethischer Sicht ist Gewinnerzielung sicherlich nicht die einzige Verantwortung von Unternehmern.

Wissenschaften wie Verhaltens- und Neuroökonomie leicht als antiquiert und wenig ausbaufähig erscheinen.

In unserer alltäglichen, intersubjektiven Verstehens- und Interpretationspraxis verwenden wir die Gründe-Perspektive, sie ist uns vertraut und in dem Sinne „alt“, dass die Fähigkeit zur Einnahme dieser Perspektive eine anthropologische Bedingung ist. Die Diskussion um den Stellenwert der Alltagspsychologie hat gezeigt, dass die generelle Fähigkeit zur Zuschreibung mentaler Zustände und Ereignisse, die auf vielfältigen Erkenntnisquellen beruht, von teils vorurteilsbehafteten, stereotypen, konkret vertretenen Inhalten zu unterscheiden ist. Zugleich bezieht man sich aus der Gründe-Perspektive auf lebensweltlich etablierte inhaltliche Gründe, die einen unterschiedlichen Grad an Gewissheit haben. Die Gründe-Perspektive ist uns einerseits vertraut und dies spiegelt sich in der vergleichsweise leichten Zugänglichkeit von Handlungstheorien, die sich auf Gründe, Überzeugungs- und Wunschkomponenten oder auf Verantwortung und Selbstbestimmung berufen, wider. Andererseits zeigen sich im Detail die angesprochenen Differenzen bei der Rekonstruktion von Handlungen, Handlungszusammenhängen und entsprechenden Erklärungen, Prognosen und Bewertungen, die sich in einer Vielzahl von Publikationen niederschlagen. Die Gründe-Perspektive ist ausbaufähig und verfeinerbar, auch wenn die Grundelemente von „Gründe-Erklärungen“ vergleichsweise bekannt sind. Dabei sollte zugestanden werden, dass im Felde der Verhaltens- und Neuroökonomie z.B. aufgrund technischer und experimenteller Innovationen noch große Erkenntnisfortschritte erzielt werden können und durch die stellenweise verfremdende Perspektive gewohnte, auch lebensweltlich als selbstverständlich angesehene Erklärungsmuster partiell verworfen, eingeschränkt oder modifiziert werden.

Bei einem explanativen Erkenntnisinteresse gilt es, die handlungsleitenden Gründe, auch wenn es sich um Vorurteile handelt, zu rekonstruieren. Insofern alltägliche Überzeugungen in Bezug auf wirtschaftliche Zusammenhänge bestehen, die handlungsrelevant sind, sollten auch diese Überzeugungen, so ungerechtfertigt sie auch inhaltlich sind, rekonstruiert werden. Diese Berücksichtigung bedeutet jedoch nicht, dass die eigenen Erklärungen wirtschaftlicher Zusammenhänge eine bloß ungerechtfertigte Übernahme alltäglicher Vorstellungen über wirtschaftliche Zusammenhänge sind. Menschen handeln aus Gründen, die aus ihrer Sicht für etwas sprechen – daher ist deren Sichtweise zu rekonstruieren. Generell gilt, dass wirtschaftliche Theorien oder Modelle, die auf der Gründe-Perspektive beruhen, zu einer Systematisierung und verbesserter Kohärenz beitragen sollen. Wirtschaftliche Theorien können auch vermeintlich gut gesicherte, lebensweltlich etablierte Vorstellungen über

wirtschaftliche Zusammenhänge falsifizieren und wirtschaftswissenschaftliche Ergebnisse können in vereinfachter Form zu Bestandteilen des „Common Sense“ werden. Bezogen auf das Verhältnis von Lebenswelt und Wissenschaft betont Nida-Rümelin ein „Vor- und Zurückgehen“³⁹⁶ zwischen selbst theoriegeladenen Daten und Theorie, wobei dieses wissenschaftliche Vor und Zurück von lebensweltlichen Intuitionen begleitet ist und sich im gewissen Sinne lebensweltlich rückversichert:

„Wir haben erst einmal dieses Gefälle subjektiver Gewissheit und versuchen, die Dinge zu verknüpfen, indem wir Regeln aufstellen, Gesetzmäßigkeiten, die es erlauben, erst disparat Erscheinendes unter einem Aspekt zusammenzufassen. Dann überprüfen wir die Adäquatheit dieser Regel, indem wir sie auf Bereiche anwenden, zu denen wir ziemlich eindeutige Intuitionen haben. Wenn wir damit scheitern ziehen wir entweder die Regel zurück oder wir überprüfen ernsthaft, ob wir einzelne Intuitionen aufgeben können, da die Theorie so stark erscheint, und sie sonst ihre Erklärungskraft, das heißt der Systematisierungsleistung beraubt würde.“³⁹⁷

Die Einsicht, dass Menschen auch in Bezug auf „Gegenstände“, die sie unmittelbar betreffen und in die sie involviert sind, wie wirtschaftliche Vorgänge, schlecht informiert sind, an Vorurteilen festhalten und scheinbar ignorant gegenüber Kritik sind, sollte nicht dazu führen, dass man eine vollständige Distanzierung von lebensweltlichen Ansichten aus Gründen wissenschaftlicher Honorität anstrebt. Eine Wirtschaftswissenschaft, die sich von lebensweltlichen Begründungszusammenhängen abkoppelt und fundamentalen Überzeugungen, z.B. in Bezug auf Rationalität oder wirtschaftlich relevante Bestimmungsfaktoren von Verhalten, zuwiderläuft, ist zumindest stark fragwürdig – erinnert sei an die überzogenen Ansprüche von Naturalisierungsprogrammen, aber auch an die These, dass empirisch feststellbarer Erklärungs- und Prognoseerfolg das Hauptkriterium für Modell- und Theoriebeurteilungen ist. Eine Schwierigkeit des Programms einer Kritik an wirtschaftswissenschaftlicher Forschung durch Bezug auf fundamentale lebensweltliche Gewissheiten oder selbstverständliche Begründungsmuster besteht darin, dass diese angenommenen „fundamentalen“ Gewissheiten oder Begründungsmuster selbst nicht einfach gegeben sind, sondern rekonstruktiv bestimmt werden müssen. Mit Nida-Rümelin wurde auf eine prinzipielle Fallibilität, einen Gradualismus an Gewissheiten und die Suche nach

³⁹⁶ Nida-Rümelin 2009 (a), A.a.O. S.69

³⁹⁷ Ebd. S.69

kohärenten Begründungszusammenhängen hingewiesen³⁹⁸. Im Zuge der Beschäftigung mit wirtschaftsrelevanten Theorien, beeinflusst durch den eigenen Bildungsgang, das Umfeld und viele weitere Faktoren bilden sich Überzeugungen über „Selbstverständlichkeiten“, gegebenenfalls ungenau auf Bevölkerungsgruppen relativiert, heraus: vermeintliche Selbstverständlichkeiten über Überzeugungen anderer zu Motiven von Konsumenten, Produzenten oder Politikern; vermeintliche Einigkeit über Bedeutungszuschreibungen im Rahmen des „normalen“ Sprachgebrauchs oder vermeintliche Komplexität deliberativer Prozesse des Abwägens von Gründen. (Wirtschafts-)Philosophisch sind Theoriegeladenheit, soziale Bedingtheit und die Grenzen der Rechtfertigbarkeit von Thesen über lebensweltliche Gewissheiten zu bedenken, ohne zu verkennen, dass die eigene Tätigkeit nicht ohne ein Vertrauen in die eigene Urteilskraft in Bezug auf alltagspsychologische und alltägliche Begründungszusammenhänge möglich ist. Zur Erklärung wirtschaftlicher Vorgänge in konkreten Fällen ist es erforderlich auf empirische Forschungen zu Überzeugungssystemen oder Erwartungshaltungen³⁹⁹ Bezug zu nehmen.

Die Gründe-Perspektive stellt hohe Anforderungen an die empirische Sozialforschung. Relevante Akteursgruppen müssen je nach Erkenntnisinteresse identifiziert werden. Die Gründe, die für oder gegen entsprechende wirtschaftlich relevante Handlungen sprechen, müssen erkannt und deren Gewichtung aus Akteurssicht rekonstruiert werden. Ökonometrische Analysen vergangenen Verhaltens sollten dabei in Form von Kohärenztests berücksichtigt werden, ohne bei statistischer Extrapolation zu verharren. Sprechen die rekonstruierten Gründe aus den jeweiligen Perspektiven für Handlungen, die mit vergangenen Handlungsmustern vereinbar sind, gab es besondere Vorkommnisse, die eine Abweichung erklären können? Verhaltensökonomische Untersuchungen sollten berücksichtigt werden, um keine einseitigen hyperrationalen Annahmen, welche die Geschichte der Ökonomik prägen, zu treffen. Die auch methodisch unbrauchbaren Annahmen vollkommener Information, Rechenfähigkeit oder vollkommenen Wettbewerbs sollten nicht durch unrealistische Annahmen praktizierter Vernunft ersetzt werden. Die begriffliche Bestimmung, dass Handeln notwendig ein Handeln aus Gründen ist, die Betonung von Deliberation und die

³⁹⁸ Diese Aspekte finden sich in zahlreichen Texten von Nida-Rümelin, in denen er sich gegen Letztbegründung und Certismus ausspricht und dagegen ein Bemühen um Kohärenz durch ein Vor- und Zurückbewegen zwischen Daten und Modellen bzw. Theorien befürwortet. Vgl. Nida-Rümelin 2009 (b), Lebenswelt und Lebensform, in: ders., Philosophie und Lebensform, Frankfurt/M: Suhrkamp

³⁹⁹ So spielt in wirtschaftswissenschaftlichen Wachstumsprognosen der IFO-Geschäftsklimaindex eine große Rolle. Grundlage des Index ist die Lagebeurteilung und die Einschätzung der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung des jeweiligen Unternehmens durch die Unternehmer. (abrufbar unter: <https://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/facts/Survey-Results/Business-Climate.html>)

Rekonstruktion von Handlungen als normative Stellungnahmen sollten nicht dazu führen, die psychologisch entdeckten nicht-bewussten, automatischen Prozesse der Informationsverarbeitung zu verkennen. Die Betonung der prinzipiellen Vernunftfähigkeit und der Affizierbarkeit durch Gründe, die Menschen zu freien und verantwortlichen Subjekten macht, ist damit vereinbar, dass Menschen vor dem Hintergrund evolutionärer Entwicklung Verhaltenstendenzen zeigen, die nicht aus Gründen vollzogen werden und stellenweise berechtigt als „irrational“ bezeichnet werden. Eine Reflexion dieser Tendenzen oder verhaltensökonomisch identifizierter „Effekte“ transformiert sie zu „Gegenständen“, die aus der Gründe-Perspektive auf ihre Rechtfertigbarkeit hin befragt werden können.

Nida-Rümelins „Philosophie einer humanen Ökonomie“ ist stark normativ-emanzipativ, und weniger explanativ-prognostisch ausgerichtet. Seine Rede von einem „Gradualismus des Handlungscharakters“⁴⁰⁰ und seine Kenntnis verhaltensökonomischer Kritik an axiomatischen Vorgaben⁴⁰¹ lässt aber erkennen, dass er bei aller Naturalismuskritik ökonomisches Verhalten nicht auf begründetes Handeln reduziert.

7. Die soziale Bedingtheit von Gründen und die immanente Normativität ökonomischer Praxis

In diesem Kapitel werden nach einem kurzen Verweis auf die wirtschaftsphilosophische Relevanz bereichsontologischer und erkenntnistheoretischer Überlegungen soziale Faktoren in Hinblick auf ihren Einfluss auf die inhaltliche Ausgestaltung des wahrgenommenen Raums der Gründe thematisiert. Insbesondere solche normativen Ordnungen, die zur Rechtfertigung und Kritik an einer ökonomischen Praxis dienen, stehen im Fokus (Kapitel 7.1.). Mit Axel Honneths Konzeption sozialer Freiheit, die in Kapitel 7.2. in ihrer Grundausrichtung skizziert wird, treten wirtschaftsimmanente Kooperationsversprechen in der Konsum- und Arbeitssphäre in den Fokus, die bisher nur unzureichend eingelöst sind (Kap. 7.3.).

⁴⁰⁰ Vgl. „Dieser Gradualismus von Verantwortung und Schuld korrespondiert mit einem Gradualismus des Handlungscharakters. Unser Verhalten hat im höheren oder geringeren Maße Handlungscharakter. Es geht um das Ausmaß der Kontrolle über das, was wir tun.“ Nida-Rümelin, Julian 2011, A.a.O. S.57

⁴⁰¹ Vgl. Nida-Rümelin, Julian / Schmidt, Thomas 2000, Rationalität in der praktischen Philosophie: Eine Einführung, Berlin: Oldenbourg Akademieverlag

7.1. Die soziale Bedingtheit der inhaltlichen Ausgestaltung des Raums der Gründe und die Rechtfertigungsdimension der ökonomischen Praxis

Eine Differenz in philosophischen Grundlagenpositionen, seien sie ontologischer, erkenntnistheoretischer oder ethischer Art, kann zu wirtschaftsphilosophischen Differenzen führen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn wirtschaftsphilosophisch nach bereichsontologischen Entitäten gefragt wird, die Wissenschaften, die zum Ziel haben wirtschaftliche „Vorgänge“ zu erklären oder zu prognostizieren, untersuchen oder untersuchen sollten. Positionen, die z.B. mentale Einstellungen, Gründe, Handlungen und Werte als real ansehen, stehen vor der erkenntnistheoretischen Herausforderung entsprechende Aussagen, in denen auf diese Entitäten annahmegemäß Bezug genommen wird, zu rechtfertigen. Rechtfertigung findet im Raum der Gründe statt, Rechtfertigung ist normativ und steht im Zentrum wissenschaftlicher Praxis. Es ist fraglich, wie eine rein naturalistische Wissenschaft ohne diese Rechtfertigungsdimension praktiziert werden soll.

Ein schwacher Realismus in Bezug auf mentale Zustände im Sinne von Dennett und Ross ist leichter mit der naturwissenschaftlichen Perspektive vereinbar, und Aussagen in Bezug auf beobachtbare Verhaltensmuster sind vergleichsweise einfach zu rechtfertigen. Ein empirischer Vergleich der explanativen oder prognostischen Effizienz, die durch jeweilige Zuschreibungen mentaler Zustände erreicht wird, scheint bereits weitaus schwieriger. Es bestehen auch Zweifel, ob nicht, bei allen Bekenntnissen zur behavioristischen Grundorientierung, schlicht lebensweltlich etablierte Zuschreibungen mentaler Zustände durch Verweis auf „evolutionäre“ Selektionsprozesse übernommen werden. Die Flucht auf die Aggregationsebene zur Rettung des neoklassischen Forschungsprogramms in Form des „revealed-preference“-Ansatzes ist, bei aller Relevanz der makroökonomischen Untersuchung von Reaktionen auf Anreizwechsel, explanativ und prognostisch unbefriedigend.

Generell sind naturalistisch „begründete“ Beschränkungen der epistemischen Zugangsbasis, die lebensweltlich etablierte Gründe und Argumentationsmuster zur Erklärung und Prognose wirtschaftlicher Vorgänge ausschließen, radikal unterbestimmt – inwiefern kann z.B. die Beobachtung neuronaler Aktivitätsmuster etwas als Zahlung identifizieren, geschweige denn die wirtschaftliche Relevanz dieser Zahlungen bestimmen? Ein strikter Naturalismus beraubt sich vertrauter Zugänge, ist zu verkomplizierenden „Übersetzungen“ eingespielter Erklärungen in naturalistisch abgesegetes Vokabular genötigt und verstellt sich den Weg zur ökonomischen, sozialen Praxis. Diese generellen Einwände sollen nicht darüber hinwegtäuschen, dass viele Aspekte, z.B. in Bezug auf die Messbarkeit ökonomischer

Aktivitäten, auf den Zugang zu Fremdpsychischem oder auf den konkreten Umgang mit lebensweltlich etablierten Gewissheiten bedacht werden müssen, um ökonomische Positionen beurteilen zu können. Aus der Gründe- und Nicht-Gründe-Perspektive können ökonomisch relevante Einsichten gewonnen werden, auch wenn weiterhin unklar bleibt, wie diese beiden Perspektiven miteinander „versöhnt“ werden können.

Gründe sind als solche keine neuronalen Zustände, auch wenn sie als bewusst reflektierte mental verankert sind. Im Rahmen einer sozialen Praxis erhalten Gründe ihre begrifflichen Konturen. Der Raum der Gründe ist ein sozialer, normativ verfasster Raum, in dem es keine privaten Gründe gibt. Wirtschaft ist als soziale, menschliche Praxis zugleich eine Praxis des Gebens und Nehmens von Gründen. Diese Praxis ist *eine* Basis von Präferenzen, Überzeugungen, Wünschen, Absichten oder Interessen.

Mit Nida-Rümelin wurde besonders die Kohärenzdimension des Raums der Gründe angesprochen. Intra- und interpersonal wird auf Stimmigkeit geachtet und Passung in Begründungsnetzen eingefordert. Gelegentlich wurde auf die Vielfalt der angeführten Gründe und deren sozial-historische Bedingtheit hingewiesen, die Bemühungen „wirtschaftlich relevante“ Gründe vollständig anzuführen wenig aussichtsreich erscheinen lassen. Nida-Rümelin führt z.B. an, dass die Tatsache, dass man etwas versprochen hat, auch in der ökonomischen Praxis ein Grund ist, die entsprechende Handlung auszuführen und dies rationalitätstheoretisch berücksichtigt werden muss. Neben allgemeinen Hinweisen auf lebensweltliche Verankerung und ein pragmatisches Einfordern und Geben von Gründen werden aber kaum inhaltliche Bestimmungsfaktoren genannt. Welche Sub-Perspektive sollte man einnehmen, um die inhaltliche Ausgestaltung des Raums der Gründe zu erfassen? Welche Faktoren haben welchen konkreten Einfluss auf den Gehalt der Gründe und den Stellenwert dieser Gründe?

Diese Frage öffnet neben den Aspekten begrifflicher Konturierung im Rahmen einer Sprachpraxis den Blick für das weite Feld sozialwissenschaftlich untersuchter Bestimmungsgründe. Angeführt werden etwa Rollen⁴⁰², Netzwerke, Sozialisationsinstanzen, Traditionen, Interessengruppen, gesellschaftliche Machtverteilung, Sozialstrukturen,

⁴⁰² Vgl. Little, Daniel 2013 (2010), Action in History and Social Sciences, in: O'Connor, Tim / Sandis, Constantine (Hg.), A Companion to the Philosophy of Action, New-York: Wiley-Blackwell

“So the routines and scripts guide rather than generate the behaviour.” Ebd. S.406 „Seen in this light, the dramaturgical interpretation supplements the purposive theory of action rather than replaces it.” Ebd. S. 406; Abweichungen von der “Dramaturgie”, den Rollen, den sozialen Skripts sind möglich.

Zeitgeist, gesellschaftliche Narrative, Kultur, Bildungseinrichtungen, Institutionen oder Systeme.

Spezifischer werden z.B. die Rollen von Konsumenten, Arbeitnehmern, Arbeitgebern, Investoren, Shareholdern und generell Stakeholdern betrachtet. Es wird untersucht, inwiefern Netzwerke Transaktionskosten senken oder ökonomisch verwertbares „Wissen“ verteilen und derart den Raum der Gründe ausgestalten. „Der“ Geist des Kapitalismus wird erforscht, etwa in Form der Aufdeckung „neoliberaler“ Prägungen der Kultur.

Unter diese prägenden Faktoren fallen Vorstellungen von Selbststeuerung, individuelle Verantwortungszuschreibungen für den eigenen ökonomischen Erfolg oder Misserfolg, Forderungen nach Humankapitalsteigerung, Leistungssteigerung und Flexibilität. Es werden Erwartungshaltungen an die individuelle Lebensführung gestellt, die sich am Primat des marktgesteuerten Leistungswettbewerbs orientieren. Plakativ formuliert gilt es den eigenen Marktwert zu steigern, sich eigenverantwortlich dem Wettbewerb zu stellen und marktbasierende Distribution von Einkommen und Vermögen als leistungsgerecht anzusehen. In dieser zugespitzten Form erscheinen die Aussagen leicht als Strohmannen, die dazu dienen, die eigene Position pointiert abzugrenzen und Gegenpositionen als Ideologien zu entlarven.

Es bedarf genauer, historisch orientierter, empirischer Arbeit, um allgemeine, relativ unumstrittene Thesen zu gesteigerter Ökonomisierung derart zu präzisieren, dass sich ein „neoliberaler Zeitgeist“ erkennen lässt. Hier zeigen sich die Schwierigkeiten einer „objektiven“ Rekonstruktion, die im Zusammenhang mit der Darstellung angenommener lebensweltlicher Gewissheiten bereits thematisiert wurden. Gegen obige plakative Darstellungen des „Neoliberalismus“ kann etwa eingewendet werden, dass der ökonomischen Theorie ein inhaltlich neutraler Nutzenbegriff zugrundeliegt und Nutzenmaximierung insofern keine Steigerung des Marktwertes impliziert, dass im Rahmen natürlicher und sozialer Lotterien selbstverständlich niemand vollständig für seine Marktergebnisse verantwortlich gemacht werden kann und dass Leistung mehr umfasst als Output, der von zahlungskräftigen Kunden nachgefragt wird, auch wenn dies auf Märkten in der Regel nicht direkt, sondern nur durch sozialstaatliche Transferzahlungen berücksichtigt wird (s.u.). Neoliberalismus wird dann gegebenenfalls mit der selbst vielfältigen, ordoliberalen Tradition in Verbindung gebracht, in der gegen einen Marktradikalismus gerade die auch staatlich bereitzustellende Regulierung ökonomischer Prozesse, angefangen von Eigentumsregeln über Wettbewerbsrecht bis hin zu sozialstaatlichen Interventionen, betont wird.

An dieser Stelle geht es mir nicht um eine präzisere Konturierung der jeweiligen Positionen unter entsprechender Einordnung von Autoren wie Hayek, Friedman oder Eucken. Es soll deutlich werden, dass Rekonstruktionen eines „neoliberalen“ Zeitgeists hohe interpretatorische Anforderungen stellen, angesichts der aufgezeigten Ambiguität von Begriffen wie *Nutzen* auf klare Begriffsbestimmungen angewiesen sind und eher Tendenzen als eindeutige Entwicklungslinien aufzeigen.

Nach Mirowski prägt der Neoliberalismus bzw. ein neoliberales Gedankenkollektiv subkutan das Alltagsverständnis von (ökonomischer) Rationalität, tarnt sich als vermeintlich gesunder Menschenverstand ohne auf zentrale Repräsentationsfiguren angewiesen zu sein und zementiert die Zentralstellung von Märkten als informationsverarbeitenden Problemlösungsmechanismen⁴⁰³. So werden Märkte im Zuge des Emissionshandels als Lösungen für das „Marktversagen“ an anderer Stelle, das unter anderem auf mangelnder Einpreisung externalisierbarer Kosten der CO₂-Emissionen bei der unternehmerischen Kalkulation beruht, geschaffen. Mirowski selbst betont die Zentralstellung von Märkten als ökonomischem Untersuchungsgegenstand, demgegenüber humanistische Expertise hinsichtlich der „menschlichen Natur“⁴⁰⁴ nachrangig ist. Es gibt marktspezifische Ergebnisse. Markthybride, die verschiedene Marktformen verbinden, werden geschaffen, Komplexität steigt und mit ihr die Gefahr von Unkontrollierbarkeit. Bei aller Betonung von Marktstrukturen sind nach Mirowski letztlich doch reale Personen nötig, um das ökonomische System neu zu adjustieren:

“Here, we suggest that markets as a whole exhibit an inherent tendency to undermine themselves, in that, under a regime of *laissez-faire*, they evolve to a state where they are literally incapable of calculation of rational prices and quantities. At such junctures, *real human beings* must step in to reboot and reconstruct the system, because only they (and not the Hegelian *Geist* embodied in free markets) can diagnose and repair the system from an Archimedean point outside of that system. That is a “humanism” quite removed from the debased neoclassical version.”⁴⁰⁵

⁴⁰³ Mirowski, Philip 2008, *Machine Dreams: Economics Becomes A Cyborg Science*, Cambridge: Cambridge University Press

⁴⁰⁴ Vgl. Mirowski, Philip / Lash, Scott / Dragos, Bogdan 2016, An Interview with Philip Mirowski, in: *Theory, Culture & Society*; Published online before print, March 1, 2016, doi:10.1177/0263276415623063

⁴⁰⁵ Mirowski, Philip 2013, Market Complexity and the natural crisis in financial markets, in: *Social Fairness and Economics. Economic Essays in the Spirit of Duncan Foley*, Taylor / Rezaei / Michl (Hg.), London: Routledge

Nach Mirowski geht es „dem Neoliberalismus“ um die Kontrolle des Argumentationsraums. Sag- und Denkbarekeiten werden beeinflusst und in diesem Sinne wird hintergründig der Stellenwert von Gründen bestimmt. Der Raum der Gründe ist nicht frei von Manipulationen. Damit der „zwanglose Zwang des besseren Arguments“⁴⁰⁶ zur Geltung kommen kann, bedarf es vielfältiger Bedingungen, z.B. in Bezug auf eine humane Bildungssphäre, in der autonome Urteilsbildung gefördert wird, und hinsichtlich der Ausgestaltung einer demokratischen Praxis, in welcher der freie Meinungs austausch gewährleistet wird.

In einer konfliktgeprägten Praxis wird unter anderem um Definitionsmacht gestritten. Es geht um die Etablierung vermeintlicher Selbstverständlichkeiten über ökonomische Zusammenhänge und das menschliche Selbstverständnis als Marktakteur. Die Erklärungs- und Prognoseschwäche der bisherigen Wirtschaftswissenschaften, die sich z.B. an den Spekulationen über zukünftige Wachstumsraten zeigt, wird oftmals geleugnet und vermeintliche „ökonomische Gesetze“ werden postuliert. Das Selbstverständnis als Marktakteur ist geprägt durch die konkrete Ausgestaltung von Märkten. Wird etwa die menschliche Arbeitskraft als herkömmliche Ware angesehen, die entpersönlicht auf Arbeitsmärkten gehandelt wird und im Produktionsprozess einer möglichst produktiven Verwendung zugeführt werden soll, so handelt es sich nicht um eine bloße „Übersetzung“ lebensweltlicher Erfahrungen im Arbeitskontext. Es wird eine Transformation der Arbeitspraxis auf den Begriff gebracht und die entsprechende Terminologie kann nicht nur kritisch, sondern auch affirmativ gebraucht werden. „Anforderungen“ eines vermeintlich selbstständig funktionierenden, im Zuge eines globalen Wettbewerbs zu deregulierenden Arbeitsmarktes an einen flexiblen „Arbeitskraftunternehmer“⁴⁰⁷ prägen den Raum der Gründe. Die in der ökonomischen Theorie betonten Präferenzen sind nicht einfach gegeben, sondern unter anderem durch Marktbedingungen beeinflusst.

„Markets not only allocate resources among different uses and distribute income among different people, but particular markets also shape our politics and culture, even our identities.“⁴⁰⁸

⁴⁰⁶ Vgl. Habermas, Jürgen 1981, Theorie des kommunikativen Handelns, Frankfurt/M: Suhrkamp;

Habermas, Jürgen 1991, Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt/M.: Suhrkamp

⁴⁰⁷ Voß, G.G./Pongratz, H.J. 1998, Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, H. 1, S. 131–158

⁴⁰⁸ Satz, Debra, 2010, Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets, Oxford/New York: Oxford University Press, S.4

Die obigen Hinweise auf „dichte“ Beschreibungen, Interpretationsbedürftigkeit und detaillierte empirische Arbeit gelten auch hier. Denn auf dieser abstrakten Ebene kann sofort eingewendet werden, dass es auf internationaler Ebene schwierig ist, sich auf sozialökologisch vertretbare Arbeitsbedingungen, die einen ruinösen Wettbewerb verhindern, zu einigen und diese durchzusetzen (ein Kollektivgutproblem), dass angesichts von Langzeitarbeitslosigkeit zur Wahrung des relativen Wohlstands in Wettbewerbszusammenhängen Flexibilität und Produktivitätssteigerung des Faktors Arbeit erforderlich sind⁴⁰⁹ oder dass der Arbeitsmarkt, zumindest in einer sozialen Marktwirtschaft wie der in Deutschland⁴¹⁰, stark reguliert ist.

Generell kann in Bezug auf jeden sozialen Einflussfaktor gefragt werden, inwieweit der Gehalt und die Gewichtung real vertretener Gründe mitbestimmt wird, oder ob sogar eine direkt verhaltenssteuernde Wirkung erzielt wird. Parallel zu naturalistischen Vorstellungen von Verhaltensdetermination kann von sozialen Verhaltensdeterminanten gesprochen werden, etwa in Form von Wettbewerbszwängen oder allgemeinen Hinweisen auf die Funktionsweise eines Systems Wirtschaft, dem einzelne Personen ohnmächtig gegenüberstehen. Keine einzelne Person kann ein „Wirtschaftssystem“ verändern. Aber auch wenn niemand eine Handlung unter der Beschreibung „Ich allein verändere das Wirtschaftssystem“ ausführen kann, sind autonome Personen dazu in der Lage soziale Bedingungsfaktoren zu reflektieren, deren Einfluss zu erkennen und zu einer Veränderung der Wirtschaftspraxis beizutragen. Fatalistische Reden von systemischen Eigendynamiken oder alternativlosen Wettbewerbsverhältnissen, denen sozialintegrative Bemühungen hilflos gegenüberstehen, verkennen bei allen berechtigten Hinweisen auf Beharrungstendenzen sozial etablierter Ordnungen die Legitimationsbedürftigkeit von Märkten und die gründerbasierte Veränderbarkeit der wirtschaftlichen Praxis. Normative Ordnungen oder Orientierungen haben Einfluss auf die konkrete Ausgestaltung ökonomischer Praxis.

⁴⁰⁹ Flexibilität wird auch von Arbeitnehmerseite eingefordert und bei Beurteilungen kommt es auf die konkrete Ausgestaltung von „Flexibilität“ an. Thematisiert werden in diesem Kontext etwa die Arbeit von zu Hause, die Einrichtung eines Home Office, flexiblere Arbeitszeiten in Form von Teilzeitmodellen, Tandem-Jobs und vieles mehr. Eine flexiblere Arbeitsgestaltung kann selbstbestimmtes Arbeiten mit größeren Freiheitsgraden fördern, zugleich drohen neue Kontrollmechanismen, das Verschwinden der Grenze von Arbeits- und Freizeit und ständige Verfügbarkeit, mit denen arbeitsrechtlich und durch Betriebsvereinbarungen umgegangen werden muss.

⁴¹⁰ So umfasst das komplexe deutsche Arbeitsrecht unter anderem Regelungen zu Kündigungen, Tarifverträgen, Arbeitsstätten und vielem mehr. Wirtschaftssoziologisch werden Varianten „des“ Kapitalismus unterschieden, die sich unter anderem in Hinblick auf sozialstaatliche Leistungen unterscheiden. Vgl. Hall, Peter A./ Soskice, David (Hg.) 2001, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*

„Weder die Länge des Arbeitstages noch die Qualität der jeweiligen Arbeitsplätze, weder die Art der betrieblichen Kontrolle noch die Zurechnung von Leistungen sind dabei je vor solchen normativen Problematisierungen geschützt gewesen, weil sie in Frage gestellt werden konnten, sobald hinter der vorgeschobenen Marktlogik deren Angewiesenheit auf normative Schließungen in den Blick kam.“⁴¹¹

Begründungen der konkreten Ausgestaltung ökonomischer Praxis auf Mikro-, Meso- und Makroebene können eingefordert werden. Adressaten der Begründungsforderungen können beispielsweise individuelle Konsumenten, Arbeitgeber oder Investoren, auf Mesoebene vor allem Unternehmen, vermittelt über Vorstände oder einflussreiche Shareholder, oder auf Makroebene insbesondere Politiker, die für die institutionelle Ausgestaltung ökonomischer Vorgänge die politische Verantwortung tragen, sein. Inwiefern die prinzipielle Einforderbarkeit von Gründen reale Auswirkungen hat, hängt von vielen Faktoren wie Organisationsfähigkeit, öffentlichem Interesse, Mobilisierbarkeit breiter Bevölkerungsschichten, medialer Präsenz, rechtlicher Einklagbarkeit und auch der argumentativen Zugänglichkeit der Adressaten ab⁴¹². Normativ kann man ein „Recht auf Rechtfertigung“⁴¹³ einfordern, durch dessen Beachtung Subjekte zu autonomen Autoren ihres Lebens werden und nicht durch fremdbestimmte Güterzuweisungen oder Regelsetzungen, auch wenn diese individuelle Vorteile bringen mögen, gesteuert werden sollen.

Nach Rainer Forst sind Rechtfertigungsordnungen historisch situiert, weisen aber zugleich in Form eines der Rechtfertigung selbst immanenten Rechts auf allgemeine und reziproke Rechtfertigung immer schon über konkrete Kontexte hinaus⁴¹⁴. Rechtfertigungsordnungen sind einerseits in historischen, politischen, kulturellen Kontexten als konkrete Narrative verortet. Diese dynamischen, teils konkurrierenden Narrative beziehen sich zugleich auf

⁴¹¹ Honneth, Axel 2011b, Die Moral im „Kapital“: Versuch einer Korrektur der Marxschen Ökonomiekritik, in: *Leviathan* : Berliner Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Bd. 39, 4, S. 583-594 Honneth kontrastiert hier die Marxsche Beobachterperspektive auf den Kapitalismus, die Kapitallogik und entsprechende Funktionsimperative mit der Teilnehmerperspektive, die Marx auf die „politische Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft“ einnimmt. Vgl. Ebd. S.9: „... weiterhin bildet der strukturelle Zwang zur Profitmaximierung und die damit einhergehende Verwertung der Ware Arbeitskraft den Kern der analysierten Wirtschaftsform, aber all das bleibt offen für Veränderungen in den zugrundeliegenden Handlungsmustern, die sich aus Wandlungen in den stets zwangsläufig hinzutretenden normativen Orientierungen der Beteiligten ergeben können.“

⁴¹² Vgl. Habermas, Jürgen 1990 (1962), *Strukturwandel der Öffentlichkeit: Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

⁴¹³ Forst, Rainer 2007, *Das Recht auf Rechtfertigung: Elemente einer konstruktivistischen Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt/M.: Suhrkamp; Vgl. auch: Forst, Rainer 2009, *Zwei Bilder der Gerechtigkeit*, in: Forst, Rainer / Hartmann, Martin / Jaeggi, Rahel / Saar, Martin (Hg.), *Sozialphilosophie und Kritik*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

⁴¹⁴ Forst, Rainer 2015, *Normativität und Macht: Zur Analyse sozialer Rechtfertigungsordnungen*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

allgemeine Werte wie Gerechtigkeit, Freiheit, Autonomie. Rechtfertigungsordnungen im deskriptiven Sinn prägen den Raum der Gründe – beziehungsweise eine bestimmte Perspektive auf den Raum der Gründe, wie er für jeweils historisch verortete Personen oder Gruppen zugänglich ist. Der Raum der Gründe wird durch Rechtfertigungsnarrative „ingerichtet“ – durch den Einfluss auf den Gründehaushalt einzelner Personen wird Macht in dem Sinne ausgeübt, dass Personen zu entsprechenden Handlungen bewegt werden (jenseits bloßer Gewalt)⁴¹⁵. Handlungen werden aus Gründen vollzogen. Wer Einfluss darauf hat, welche Gründe in den Blick kommen und zur jeweiligen Zeit als mehr oder weniger selbstverständliche, lebensweltlich verortete „Wahrheiten“ gelten, übt Macht aus. Denn normative Gründe haben als solche eine motivationale Kraft. Diese Verbindung mit motivationaler Kraft sagt aber als solche nichts über die Qualität der Gründe aus.

Die Bewertung normativer Narrative muss ihrerseits auf bestimmten Kriterien beruhen. Rainer Forst betont gegen Versionen einer immanenten Kritik, dass das Recht auf Rechtfertigung jeder Form von Kritik zugrundeliegt und in diesem Sinne der basale Kritikmaßstab ist⁴¹⁶.

„Man kann eine praktische, normative Frage nach den eingelebten Sitten und Institutionen bestmöglich beantworten, man kann aber ebenso gut diese eingelebten Sitten und Institutionen grundsätzlich in Frage stellen – ob immanent (erfüllen sie ihren Zweck?) oder radikal (welches ist ihr Zweck, und ist dies ein geeigneter und allgemein gerechtfertigter?). All diese Fragen beginnen in der Immanenz, aber die Forderung nach reziprok-allgemeiner Begründung lässt sich nicht mit dem Verweis auf „vorgängige Sittlichkeit“ begrenzen.“⁴¹⁷

Wie weit kommt man argumentativ mit der Forderung nach allgemeiner und reziproker Begründung? Wie wird bestimmt, ob etwas allgemein-reziprok gerechtfertigt ist?

⁴¹⁵ Vgl. „So ist das eigentliche Phänomen der Macht noumenaler, geistiger Natur: Macht zu haben bedeutet, den Raum der Gründe und Rechtfertigungen anderer Subjekte – und hier sind die Grade wichtig – beeinflussen, bestimmen, besetzen oder gar abschließen zu können.

Dies kann in einem einzelnen Fall geschehen – durch eine gute Rede oder Täuschung – ,es kann aber auch in einer gesellschaftlichen Struktur seinen Ort haben, die auf bestimmten Rechtfertigungen oder verdichteten Rechtfertigungsnarrativen beruht.“ Ebd. S. 96/97

„Zur Definition: Nennen wir *Macht* generell das Vermögen von A, den Raum der Gründe für B so zu beeinflussen, dass B auf eine Weise denkt oder handelt, die auf A's Einfluss zurückgeht, der intentionaler Natur sein muss, sonst spräche man nur von Wirkung und nicht von Macht.“ Forst, Rainer 2011, Kritik der Rechtfertigungsverhältnisse. Perspektiven einer kritischen Theorie der Politik, Berlin: Suhrkamp S.23

⁴¹⁶ Vgl. „Die normative Möglichkeit der Freiheit steht höher als deren normative Wirklichkeit.“ Forst, Rainer 2015 A.a.O. S.14

⁴¹⁷ Ebd. S.13

Bei Nida-Rümelin zeigte sich, dass er gegen einen Begründungsfundamentalismus argumentierte und zugleich lebensweltlich etablierte, relative Gewissheiten als prinzipiell fallible Ausgangspunkte für jede gehaltvolle Begründung, die nach Kohärenzmaßstäben zu bewerten ist, ansah. Bei allen Details der Kritik an Konzeptionen eines kantischen Konstruktivismus oder Prozeduralismus hat das Prinzip allgemeiner und wechselseitiger Rechtfertigungen, das Subjekte zu aktiven Gebern und Nehmern von Gründen macht, auch bei Nida-Rümelin einen zentralen Stellenwert.

Wie immer verkürzt oder verzerrt real angebotene Rechtfertigungen, eingelassen in die entsprechenden Narrative, ausfallen, ihnen liegt die Form einer Rechtfertigung gegenüber allen „Betroffenen“ zugrunde, welche als Rechtfertigungssubjekte anerkannt und in diesem Sinne aus der Rolle bloß passiv betroffener Personen in ihrer Rolle als zur Mitsprache berechnete Diskursteilnehmer ernst genommen werden müssen⁴¹⁸. Jede *konkrete* (wirtschafts-)ethische Debatte ist auf lebensweltlich verankerte, prinzipiell revidierbare und gegebenenfalls nur unvollständig „realisierte“ Normen und Werte angewiesen. In diesem Zusammenhang ist von „immanenter Transzendenz“ oder immanent ansetzender Kritik, die auf Maßstäbe der „Sittlichkeit“ zurückgreift, die Rede.

Fasst man Gründe als normative Sachverhalte auf, die für etwas sprechen, dann sind sie *ein* Gegenstand normativer Rekonstruktion. Typen von tatsächlich verwendeten Gründen, die angeführt werden um etwas zu rechtfertigen, z.B. Handlungen oder Überzeugungen über Handlungssysteme, sind potentiell historisch variabel und kulturvariant. Abhängig von Ort und Zeit variieren die Verfügbarkeit und der Stellenwert der jeweiligen Gründe-Typen. Gründe sprechen aus der Sicht von Personen für etwas und müssen, um tatsächlich

⁴¹⁸ Vgl. Forst: „Die normative Kraft und Macht real akzeptierter Rechtfertigungsnarrative verweist auf ein deskriptives Verständnis von Normativität, während ihre Infragestellung bis hin zur reflexiven Prüfung nach den Kriterien von Allgemeinheit und Reziprozität auf ein kritisches, geltungstheoretisches Verständnis hinausläuft, das gegebene Rechtfertigungen stets transzendiert.“ Ebd. S.101/102 Vgl. Stahl, Titus 2014, Anerkennung, Subjektivität und Gesellschaftskritik, in: Deutsche Zeitschrift für Philosophie. 62 (2) S. 239-259 Titus Stahl zeigt auf, dass eine Anerkennung als Subjekt prinzipiell voraussetzt, dass Subjekte sich mit Gründen in einer auf Rechtfertigung ausgelegten Praxis auch auf die jeweils angenommenen, vermeintlich unhintergehbaren, konstitutiven Bedingungen für „Subjektivität“ kritisch beziehen können. Stahl verweist auf die Verwobenheit von konstitutiven und regulativen Normen. Selbst wenn bestimmte Normen konstitutiv dafür sind, als Subjekt in einer bestimmten sozialen Praxis überhaupt adressiert zu werden, weist die Möglichkeit bei der Zuschreibung eines „Subjekt-Status“ Fehler zu machen darauf hin, dass diese Norm die Praxisteilnehmer zu einem bestimmten Verhalten auffordert. Geltungsansprüche sind in modernen Diskursen aber gegenüber Subjekten zu rechtfertigen – jeweils partielle Hinterfragung ist prinzipiell möglich, auch wenn es faktisch ideologische Diskurse geben kann, die eine solche Hinterfragung sehr unwahrscheinlich machen.

motivational wirksam zu sein, prinzipiell durch die Person explizierbar sein. Normen oder Werte haben in der Form von Gründen *eine* handlungssteuernde Kraft, ihr verhaltensprägender Einfluss geht aber darüber hinaus. Normen und Werte sind in Rollen, Erziehungszielen oder generell sozialen Erwartungshaltungen geronnen.

Dass man eine bestimmte Rolle innehat, kann beispielsweise ein Grund sein etwas zu tun. Rollenbilder haben bekanntermaßen aber auch einen Einfluss auf das Verhalten von Individuen, wenn sie in Bezug auf diese Individuen nicht in der Form von Gründen vorliegen. Werden Rollenbilder reflektiert, kann dies den „unbewussten“ Einfluss verringern, bestimmte Rollenbilder können abgelehnt werden, andere Rollenvorstellungen erhalten den Status von Gründen. Welchen Stellenwert bestimmte Gründe-Typen im sozialen Raum der Gründe einnehmen und inwiefern überhaupt Begründungen eingefordert werden, ist wiederum abhängig von sozialen Bedingungsfaktoren wie vorherrschenden Rollenbildern. Das Aufdecken sozialer Bedingtheiten im „Gründe-Angebot“ ist Teil einer modernen Praxis der reflexiven Verflüssigung von Traditionsbeständen. Dabei sollte berücksichtigt werden, dass die Einlösbarkeit von Geltungsansprüchen darauf beruht, dass bestimmten Gründen eine relative Gewissheit zugeschrieben wird und eine soziale Praxis nicht als Ganze kritisiert oder konstruiert werden kann.

Bei einer normativen Rekonstruktion sollte berücksichtigt werden, dass nicht alle Normen und Werte in Bezug auf die jeweiligen Personen oder Personengruppen in der Form von Gründen vorliegen, und dass ethische Gründe nur einen Teilbereich von normativen Gründen sind. Das Verhalten von Personen, zu dem Handlungen als Teilbereich zählen, ist normativ imprägniert. Sozialtheoretisch kann man auf einer Makro-Ebene davon sprechen, dass die gesellschaftliche Reproduktion auf normative Ordnungen angewiesen ist. Die Existenz und der Fortbestand bestimmter Gesellschaftsformen beruht in diesem Sinne auch auf Legitimation und normativer Integration. In Hinblick auf bestimmte Gesellschaftssphären stellt sich die Frage, ob es bestimmte sphärenspezifische normative Ordnungen gibt, die es aus explanativer, prognostischer aber auch ethischer Sicht zu rekonstruieren gilt. Gibt es eine normative Ordnung der Sphäre „Wirtschaft“?

Die angedeutete Vielfalt der Gründe, die für wirtschaftliche Aktivitäten angeführt werden können, umfasst Gründe, die nicht spezifisch „ökonomisch“ sind. Man kann z.B. etwas für jemanden kaufen, um ihm eine Freude zu machen, weil man es ihm versprochen hat oder um ihm zu imponieren. Andere Gründe assoziiert man stärker mit wirtschaftlichen Vorgängen – z.B. eine hohe Rendite erzielen zu wollen. Insbesondere mit den Rollen als Unternehmer oder

Investor sind soziale Erwartungshaltungen in diesem Sinne verbunden. Zugleich findet man im Alltag eine Vielzahl an normativen Erwartungen, die in der wirtschaftlichen Sphäre artikuliert werden oder sich implizit zeigen, und die nicht auf egoistische Interessenmaximierung, Renditesteigerung oder Ausweitung von Marktmacht abzielen. Vielfach werden „marktvermittelte Handlungen“⁴¹⁹ oder auch die kapitalistische Marktwirtschaft als solche kritisiert. Kritik an der kapitalistischen Marktwirtschaft wird etwa durch Verweis auf zugeschriebene Funktionen⁴²⁰ eines „Wirtschaftssystems“, auf entfremdete Selbst- und Mitweltverhältnisse oder auf ökologische Zerstörungen geübt. Chancengleichheit in Bezug auf wirtschaftlichen Erfolg, leistungsgerechte Bezahlung, sichere Arbeitsplätze und vieles mehr werden gefordert.

Forderungen dieser Art sind ökonomisch relevant: Sie können zu Veränderungen der wirtschaftlichen Institutionenstruktur beitragen, der Bildung kollektiver Akteure zugrundeliegen und in diesem Kontext Artikulations- und Durchsetzungsstärke gewinnen, oder auch alltägliches ökonomisches Verhalten beeinflussen. Normative Ordnungen, von denen explizite Forderungen ein Teil sind, gehören in diesem Sinne zur Wirtschaftspraxis.

Aus den obigen Ausführungen zum Raum der Gründe wird ersichtlich, dass die Gründe-Perspektive normativ ist und normative Ordnungen in der Form von Gründen erkannt werden – auch in der Wirtschaftspraxis. Bereichsontologische Bestimmungen der sozialen Entität „Wirtschaft“, die unter anderem die Angabe individuierender Merkmale und entsprechender Abgrenzungen erfordern, werden perspektivenabhängig getroffen – methodisch muss eine bestimmte Perspektive eingenommen werden. Was gehört zur Wirtschaft? Werden z.B. Normen von außen an „die Wirtschaft“ herangetragen? Aus methodisch-naturalistischer Sicht werden entsprechende „ontologische“ Festlegungen durch Bezug auf die naturwissenschaftlichen Leitdisziplinen getroffen, deren explanatorischer und prognostischer Erfolg in Bezug auf wirtschaftliche Vorgänge sich im Rahmen empirischer Forschung erweisen muss. Normativität kommt aus methodisch-naturalistischer Sicht nicht als solche, sondern allenfalls in transformierter Weise, z.B. in der Form von Verhaltensregelmäßigkeiten, die sich evolutionär bewährt haben, in den Blick. Normative Ordnungen im obigen, genuin normativen Sinne, können entsprechend aus methodisch-naturalistischer Sicht nicht in der Wirtschaftssphäre erkannt werden. Aus einer Gründe-Perspektive, ergänzt um potentiell in die

⁴¹⁹ Honneth spricht von einem „System des marktvermittelten Wirtschaftshandelns“. Honneth, Axel 2011a, Das Recht der Freiheit, Berlin: Suhrkamp, S. 317

⁴²⁰ Vgl. Jaeggi, Rahel 2013, Was (wenn überhaupt etwas) ist falsch am Kapitalismus? Drei Wege der Kapitalismuskritik, in: dies./ Loick, Daniel (Hg.), Nach Marx: Philosophie, Kritik, Praxis, Berlin: Suhrkamp

Gründe-Form überführbare normative Elemente, ist es dagegen offensichtlich, dass die Wirtschaftssphäre normativ geprägt ist und diese normative Prägung über eine marktförmige Koordination eigeninteressierter Verhaltensweisen hinausgeht⁴²¹.

Die Beachtung der Perspektivenabhängigkeit der begrifflichen Bestimmung „der Wirtschaft“⁴²² und der Verweis auf den prognostischen und explanativen Erfolg ontologischer Festlegungen, der diese ontologischen Festlegungen rechtfertigen kann ohne in den Instrumentalismus abzudriften, sollten davor bewahren Immanenz zu rigoros einzufordern. Andererseits bedeutet Perspektivenabhängigkeit der Erkenntnis bestimmter Entitäten nicht, dass die Existenz entsprechender Entitäten von diesen Perspektiven abhängt. Aus der Gründe-Perspektive wird erkannt, dass marktvermittelte Handlungen, wie alle Handlungen, normativ sind. Dies ist auch dann der Fall, wenn Handlungen und Normativität aus einer anderen Perspektive, z.B. einer physikalischen, nicht erkannt werden können.

Dass marktvermittelte Handlungen (unter Berücksichtigung unbewusster Verhaltenskomponenten) und die ökonomische, marktvermittelte Praxis insgesamt normativ gehaltvoll sind, kann unterschiedlich stark interpretiert werden, z.B.: Rechtfertigungen spielen in der Wirtschaftspraxis eine untergeordnete, Transaktionskosten senkende Rolle; in die Wirtschaftspraxis sind ethische Normen in dem Sinne eingelassen, dass sie rekonstruiert werden können, auch wenn sie für die Allokation von Ressourcen nicht oder nur rudimentär erforderlich sind; bestimmte wirtschaftliche Handlungstypen existieren nur deshalb, weil sie von bestimmten Bevölkerungsschichten als legitim erachtet werden; die ökonomische Praxis als Ganze würde ohne die Einhaltung bestimmter, normativer, insbesondere ethischer Normen nicht (störungsfrei) funktionieren und so weiter.

In Axel Honneths normativer Rekonstruktion marktvermittelten Handelns wird, historisch informiert, präzisiert, inwiefern die Wirtschaftssphäre immanent normativ gehaltvoll ist. Im Folgenden wird zunächst die Grundausrichtung seiner Gerechtigkeitstheorie skizziert.

⁴²¹ Honneth wendet sich gegen eine Standard-Bestimmung der ökonomischen Sphäre als „moralfrei“, die sich folgendermaßen zusammenfassen lässt: „Wo vorher, in den subsistenzwirtschaftlich oder feudalistisch verfassten Gesellschaften, die Herstellung und Verteilung der lebensnotwendigen Güter noch an persönliche Abhängigkeits- und Kommunikationsverhältnisse rückgebunden waren, soll nun allein noch die stumme Sprache des ökonomischen Marktes herrschen, die den privatisierten Wirtschaftsakteur schnell und unaufwendig darüber informiert, wo es sich aufgrund eines wachsenden Bedarfs lohnt, Zeit und Aufwand in die Produktion des entsprechenden Produkts zu investieren.“ Honneth 2011a, A.a.O., S.321

⁴²² In diesem Kontext sind auch Arbeitsdefinitionen, methodische Reduktionen und Idealisierungen zu berücksichtigen.

7.2. Soziale Freiheit als zentraler Wert der Gerechtigkeitstheorie Honneths

Honneths Rekonstruktion ist Teil einer großangelegten Gerechtigkeitstheorie, die sich in Anlehnung an Hegels Rechtsphilosophie auf eine Gesellschaftsanalyse stützt. Gegen Gerechtigkeitstheorien, die abstrakte ethische Prinzipien, z.B. im Rahmen von Vertragstheorien, konstruieren und anschließend auf eine davon getrennte Wirklichkeit anwenden, wird betont, dass in der gesellschaftlichen Praxis wechselseitige Anerkennungsverhältnisse angelegt und teilweise realisiert sind, die erst eine bestimmte, *sozial* genannte, Freiheit erreichbar machen.

Freiheit ist nach Honneth der zentrale Wert, an dem jede moderne Gerechtigkeitstheorie ausgerichtet sein muss. Entscheidend für die Konkretisierung von Gerechtigkeitskonzeptionen ist entsprechend das unterlegte Freiheitsverständnis beziehungsweise die Gewichtung von Freiheitsaspekten.

Begrifflich unterscheidet Honneth im Werk „Das Recht der Freiheit“⁴²³ negative, reflexive und soziale Freiheit als Spielarten moderner, individueller Freiheit.

Im Zentrum negativer Freiheit steht die Ausdehnung individueller Aktionsräume, die mit den Aktionsräumen aller anderen vereinbar sind. Dem Einzelnen soll Bewegungsfreiheit, frei von äußeren Hindernissen, gewährt werden. Die Bewegungen innerhalb des negativen Freiheitsspielraums, der seinerseits z.B. durch intersubjektive Rechtfertigungsprozeduren festgelegt wird, sind vom Rechtfertigungsdruck gegenüber anderen aus gerechtigkeitsrechtlicher Sicht entlastet⁴²⁴. Die Gründe, aus denen im eingeräumten Freiheitsspielraum gehandelt wird, sind kein Gegenstand negativer Freiheitserwägungen.

Institutionell kommt die negative Freiheitskonzeption in rechtlich geschützten Aktionsräumen zum Tragen. Adressaten von Rechtssetzungen wird ein legaler Freiheitsspielraum gewährt, der vor individuell ungewollten Interventionen staatlicher und nicht-staatlicher Akteure schützt. Fixieren sich Personen auf Vorstellungen negativer Freiheit, verkennen sie, dass auch innerhalb legaler Bereiche die eigenen Handlungen prinzipiell rechtfertigbar sein müssen,

⁴²³ Honneth 2011a, A.a.O.

⁴²⁴ „So sehr der ursprüngliche Gedanke später bei John Locke, John Stuart Mill oder Robert Nozick auch theoretisch verbessert werden sollte, stets blieb dabei die Vorstellung bestimmend, den Subjekten einen geschützten Spielraum für egozentrische, von Verantwortungsdruck entlastete Handlungen zu sichern.“ Ebd. S.47 „Die negative Freiheit ist ein originäres und unverzichtbares Element des moralischen Selbstverständnisses der Moderne; in ihr kommt zum Ausdruck, dass der einzelne das Recht genießen soll, ohne äußere Einschränkung und unabhängig vom Zwang zur Prüfung seiner Motive „nach Belieben“ zu handeln, solange er dabei nicht dasselbe Recht seiner Mitbürger verletzt.“ Ebd. S.58

auch wenn eine explizite Rechtfertigung nicht von beliebigen anderen eingefordert werden kann. Freie Handlungen zeichnen sich dadurch aus, dass die Gründe, aus denen gehandelt wird, in dem Sinne eigene Gründe sind, dass sie das Handeln aus Sicht des Handelnden rechtfertigen und bestimmen. Bloße Legalität ist als solche kein Grund, der für eine Handlung spricht, auch wenn je nach Gesellschaftsordnung Legalität ein Hinweis darauf sein kann, dass bestimmte Handlungstypen rechtfertigbar sind. Im wirtschaftsethischen Kontext zeigt sich, dass indirekte Rechtfertigungsversuche durch Bezug auf die Legalität bestimmter Wirtschaftsakte, wenn sie nicht lediglich Alibifunktion haben, oft scheitern. Verantwortung wird etwa im Konsumbereich vermeintlich an staatliche Akteure delegiert, obwohl sich durch minimale Informationssuche und –verarbeitung zeigen würde, dass die eigenen Handlungen ethisch nicht zu rechtfertigen sind⁴²⁵.

In der wirtschaftlichen Alltagspraxis werden viele Handlungen zur Privatsache erklärt. Ohne hier näher auf das Für und Wider von Verschwiegenheit, von rein privaten Rechtsgeschäften oder von informationeller Selbstbestimmung in ökonomischen Zusammenhängen einzugehen, scheint mir der privatistische Rückzug, z.B. in Bezug auf Vermögensverhältnisse, Vermögensanlagen oder hinsichtlich der Gründe für ein bestimmtes Konsumverhalten, auch ein Zeichen dafür zu sein, dass die intersubjektive Rechtfertigbarkeit der eigenen „ökonomischen“ Handlungen aus Sicht der Akteure selbst zweifelhaft ist. Der Verweis auf eigene Gründe, die niemanden etwas angehen, kann dann Ausdruck mangelnder Autonomie und des Fehlens auch aus eigener Sicht guter Gründe sein. Verhaltensökonomische Studien zu selektiver Informationssuche, selbstwertdienlicher Attribution, der Manipulierbarkeit durch Marketingmaßnahmen oder ungerechtfertigtem Vertrauen in die eigene Urteilsstärke könnten hier unterstützend herangezogen werden.

Personen sind nach Honneth reflexiv frei, wenn sie Gründe abwägen und sich selbstbestimmt Ziele setzen können. Das Selbstverhältnis ist dadurch gekennzeichnet, dass nicht als fremd erfahrene „Ursachen“ (wie zufällig „in sich“ entdeckte, willkürliche Wünsche) das eigene Verhalten bewirken, sondern normative Gründe zugleich motivational bestimmend sind. Honneth unterscheidet Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung als Dimensionen reflexiver Freiheit. Selbstbestimmung zeichnet sich mit Kant vor allem durch die Verallgemeinerbarkeit der Handlungen zugrundeliegenden „Willensprinzipien“ aus.

⁴²⁵ Vgl. Schenkel-Nofz, Markus / Walther, Michael 2014, Ideal und Wirklichkeit ethischen Konsums. Eine empirische Untersuchung unter Konsumenten zum Kleidungskauf, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu) 15/2), S. 215–236

Intersubjektivitätstheoretisch gewendet wird der Grundsatz der Verallgemeinerbarkeit z.B. in der Gerechtigkeitstheorie von John Rawls, bei der die Unparteilichkeit durch die Konstruktion eines Schleiers des Nichtwissens⁴²⁶ gesichert werden soll, oder in der Diskurstheorie von Habermas⁴²⁷, bei der die intersubjektive Einlösbarkeit von implizit immer schon erhobenen Geltungsansprüchen im Rahmen von freien Diskursen im Zentrum steht, verwendet. Selbstverwirklichung zielt auf die Entfaltung individueller Ziele ab, deren Genese etwa im Zusammenhang mit Gemeinschaftszugehörigkeiten betrachtet wird.

Die reflexive Freiheit ermöglicht, vor allem in der Form der Selbstbestimmung, eine Distanzierung von vermeintlich selbstverständlichen Bestimmungsgründen des Handelns und fördert ein „aufgeklärtes“ Selbstverhältnis. Reflexive Freiheit kennzeichnet einen freiheitsermöglichenden Standpunkt. Die intersubjektive Rechtfertigungsbedürftigkeit und Rechtfertigbarkeit eigener Handlungen wird erkannt. Eine Einseitigkeit dieser Freiheitskonzeption besteht aber darin, dass soziale Bedingungen nicht als Teil der Freiheit erkannt werden. Bestimmte Formen der wechselseitigen Anerkennung im Zuge einer geteilten, eingespielten Praxis konstituieren soziale Freiheit und sind nicht lediglich externe Bedingungen für die Ermöglichung einer Freiheit, die außerhalb dieser institutionellen Kontexte entworfen werden kann.

„Während die Idee der negativen Freiheit, um unsere eigene Terminologie zu verwenden, an dem Umstand scheitern muss, dass die „Inhalte“ des Handelns nicht selbst als „frei“ begriffen werden können, ist die Idee der reflexiven Freiheit deswegen defizitär, weil sie die nun als inhaltlich frei, nämlich als selbstbestimmt gedachte Handlung einer objektiven Wirklichkeit gegenüberstellt, die selbst ihrerseits weiterhin als vollständig heteronom begriffen werden muss.“⁴²⁸

Die Erfahrung sozialer Freiheit erfordert, dass die Freiheit anderer Interaktionspartner als Bedingung der eigenen Freiheit und nicht als externe Restriktion aufzufassen ist. Auf Basis eingespielter Praktiken wird ein Aufeinander-Angewiesen-Sein erkennbar, das im Zuge wechselseitiger Anerkennung von Eigenschaften, die von der Art der sozialen Beziehung abhängen, als freiheitserweiternd erlebt wird. Honneth verdeutlicht das Konzept sozialer

⁴²⁶ „Die Grundsätze der Gerechtigkeit werden hinter einem Schleier des Nichtwissens festgelegt. Dies gewährleistet, dass dabei niemand durch die Zufälligkeiten der Natur oder der gesellschaftlichen Umstände bevorzugt oder benachteiligt wird.“ Rawls, John 1979 (1971), Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt/M.: Suhrkamp S.29

⁴²⁷ Habermas, Jürgen 1991, Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt/M: Suhrkamp

⁴²⁸ Honneth 2011a, A.a.O., S.83

Freiheit durch Verweis auf ein „Bei-sich-selbst-Sein im Anderen“⁴²⁹, das durch „Institutionen der Anerkennung, also Bündel von normierten Verhaltenspraktiken“⁴³⁰ lebbar wird. Die soziale Wirklichkeit ist z.B. durch komplementäre Rollenerwartungen normiert, die den Subjekten Handlungsmuster und Gründe erschließen, die unter Bedingungen wechselseitigen Desinteresses nicht zugänglich sind.

Wenn spieltheoretisch von wechselseitigem Desinteresse gesprochen wird, so kann versucht werden dies kontextsensitiv methodisch zu rechtfertigen – etwa durch Verweis darauf, dass die modelltheoretischen Annahmen, dass keine bindenden Vereinbarungen getroffen werden können und Akteure rein strategisch interagieren, für den Teilbereich anonymisierter Interaktionen auf globalen Märkten adäquat sind. Angesichts der inhaltlichen Offenheit des Nutzenbegriffs kann zudem zugestanden werden, dass sich die Präferenzrelationen oder die diesen zugrundeliegenden Gründehaushalte erst in sozial normierten Räumen herausbilden. Die Berücksichtigung dieser generellen sozialen Bedingtheit impliziert aber nicht, dass bei der systematischen Darstellung konkreter Interaktionssituationen kein wechselseitiges Desinteresse unterstellt werden kann. In vielen ökonomischen Interaktionssituationen besteht keine Abhängigkeit von einem bestimmten, konkreten anderen – es gibt z.B. andere Verkäufer entsprechender Güter oder Dienstleistungen. Rechtliche Schutzmechanismen können die Transaktionskosten hinreichend gesenkt haben, sodass ein Tausch für alle Vertragsparteien relativ zum Ausgangspunkt und alternativen Handlungsoptionen vorteilhaft ist. Sobald die Annahme wechselseitigen Desinteresses als kennzeichnend für die Wirtschaftssphäre als Ganze, jenseits methodisch gewählter spezieller Perspektiven, angesehen wird, verzerrt sie aber die Wirklichkeit.

Die ökonomische Praxis selbst bietet Anerkennungspotentiale im Konsum- und Arbeitsbereich. Ökonomische Aktivitäten verweisen nach Honneth auf normative Erwartungshaltungen der wechselseitigen Rücksichtnahme zwischen Produzenten, Konsumenten und Arbeitnehmern.

Mit Nida-Rümelins Konzept der strukturellen Rationalität kann man davon sprechen, dass in der ökonomischen Sphäre selbst das Potential liegt, die eigene Handlung als Teil einer Handlungsstruktur anzusehen, die zumindest auch durch „wirtschaftsimmanente“ Gründe gerechtfertigt werden kann. Im Vergleich zu Nida-Rümelin betont Honneth stärker die institutionenbasierten Verwirklichungschancen von Freiheit.

⁴²⁹ Ebd. S.85

⁴³⁰ Ebd. 86

In der Wirtschaftssphäre ist ein Verständnis von Kooperation angelegt, das bei einzelnen Interaktionen wechselseitige Rücksichtnahme auch dann fordert, wenn zumindest nicht klar ist, ob ein allgemeiner Verstoß gegen diese Normen wechselseitiger Rücksichtnahme für alle Akteure von Nachteil wäre. Nida-Rümelin verweist darauf, dass eine konsequentialistische, punktuelle Optimierung aller Akteure zu pareto-inferioren Ergebnissen führt – insbesondere im Kontext der Einhaltung ökonomisch relevanter Regeln. Dass eine (kontrafaktisch) allgemeine punktuelle Optimierung ein Handlungsmuster erzeugen würde, das sich bereits ohne Unparteilichkeitsannahmen als für jedes Individuum nachteilig erweisen würde, ist ein Grund, nicht zu diesem Handlungsmuster beizutragen. Dieser eingeschränkte Verallgemeinerbarkeitstest könnte im kantischen Sinn durch Unparteilichkeitsannahmen und die Frage nach allgemein-reziproker Rechtfertigung in der Hoffnung ausgeweitet werden, wirtschaftsethische Lösungen auch für die Fälle zu finden, in denen auf Basis bestehender „Präferenzen“ keine pareto-superioren Optionen zur Verfügung stehen oder solche Optionen „schlicht“ ungerecht sind, da der status quo ungerechtfertigt vorausgesetzt wird. Woher stammen die inhaltlichen Maßstäbe, die bei der Frage nach der Rechtfertigbarkeit für alle Beteiligten angeführt werden müssen?

Neben allgemeinen Verweisen auf lebensweltliche Gewissheiten, z.B. in Bezug auf Menschenrechte, kann im Rahmen einer immanenten, normativen Rekonstruktion auf sphärenspezifische Maßstäbe verwiesen werden, die als Orientierungspunkt eine verwirklichte, soziale Freiheit haben.

Für Honneth sind in persönlichen Beziehungen in Form von Freundschaft, Intimbeziehungen und Familien, in der marktwirtschaftlichen Handlungssphäre und in demokratischen Willensbildungsprozessen im Rahmen einer demokratischen Öffentlichkeit und eines demokratischen Rechtsstaats Anerkennungsrelationen angelegt, die soziale Freiheit erfahrbar machen⁴³¹. Im Folgenden wird Honneths normative Rekonstruktion der Wirtschaftssphäre, konkretisiert an Konsumsphäre und Arbeitsmarkt, in ihrer Grundausrichtung kurz dargestellt.

⁴³¹ Ebd. Vgl. die entsprechende Kapitelübersicht zu Teil C des Buchs „Das Recht der Freiheit“ (Honneth 2011a A.a.O.). Honneth unterscheidet das „Wir“ persönlicher Beziehungen, das „Wir“ marktwirtschaftlichen Handelns und das „Wir“ der demokratischen Willensbildung. Vgl. auch: Honneth, Axel 2010, Das Ich im Wir. Studien zur Anerkennungstheorie, Berlin: Suhrkamp

7.3. Honneths normative Rekonstruktion der Konsumsphäre und des Arbeitsmarktes und die Schwierigkeiten normativer Rekonstruktionen

Mit der Einnahme eines ethischen Standpunktes sind Aspekte wie Perspektivübernahme, Bezug auf die von anderen angeführten Gründe und Prüfung auf intersubjektive Rechtfertigbarkeit, wechselseitige Rücksichtnahme und Verantwortung gegenüber anderen verbunden. Die Konsumsphäre könnte in der Weise normativ imprägniert sein, dass Konsumenten und Produzenten im weiten Sinne wechselseitig aufeinander Rücksicht nehmen: Konsumenten berücksichtigen dann z.B. die Arbeitsbedingungen und den Wettbewerbsdruck, unter dem Produzenten stehen, erkennen die Leistung der Produzenten an, die ihnen erst den Konsum ermöglicht und sind bereit dies entsprechend auch monetär zu honorieren, kommen ihren vereinbarten Zahlungsverpflichtungen gewissenhaft nach und unterstützen kaufkräftig nicht diejenigen Unternehmen, die sozialökologische Standards verletzen; Produzenten berücksichtigen im Gegenzug, dass sie auf die Konsumenten beziehungsweise deren kaufkräftige Nachfrage angewiesen sind; sie sind bestrebt die Bedürfnisse der Kunden „bestmöglich“ zu befriedigen ohne zu versuchen durch manipulative Werbetechniken ihre Gewinne zu maximieren, sie informieren die Kunden sachgerecht und sind sich ihrer sozialökologischen Verantwortung in Hinblick auf nachhaltige Produktion bewusst. Ist die Konsumsphäre in dieser Weise normativ imprägniert? Nach Honneth zeichnet sich die Konsumsphäre in der derzeitigen Gestalt durch massive Anerkennungsdefizite und das Fehlen einer rücksichtsvollen Perspektivübernahme aus⁴³². Zugleich zeigt sich historisch, dass eine Vielzahl an normativen Erwartungen mit der Konsumsphäre verbunden wird und die Konsumsphäre grundsätzlich veränderbar ist:

Weder „die Gewinnspanne der Unternehmen noch die Art der überhaupt durch käuflichen Erwerb zu befriedigenden Bedürfnisse, weder die Mittel zur ökonomischen Bedürfnisanreize noch die Weisen der Realisierung des Konsums, sind an sich schon durch den Markt festgelegt oder bestimmt“⁴³³.

Im Rahmen von Konsumgenossenschaften organisierten sich Konsumenten, um der Marktmacht von Produzenten entgegenzutreten⁴³⁴, eine Grundversorgung mit

⁴³² „So wünschenswert es wäre, so sehr es der Absicht einer normativen Rekonstruktion auch entgegenkommen würde, von einer „Moralisierung der Märkte“ von unten, von Seiten der Konsumenten, kann für die Gegenwart kaum gesprochen werden.“ Honneth 2011a, A.a.O. S.404

⁴³³ Ebd. S.381

⁴³⁴ Honneth nennt die damaligen Konsumgesellschaften „Schulen der moralischen Sozialisation“, in denen sich die Konsumenten ihre Rolle und ihre normativen Ansprüche bewusst machten. Ebd. S.370

lebensnotwendigen Gütern wurde insbesondere im Kontext der Verelendungsprozesse im Zuge der Industrialisierung eingefordert, es gab und gibt Debatten darum, welche Güter über den Markt zur Verfügung gestellt werden sollen⁴³⁵, im Rahmen sozialer Proteste wird weiterhin Konsum verweigert oder werden bestimmte Firmen boykottiert, Verbraucherrechte werden, auch durch staatliche Regulierung, gestärkt und vieles mehr. Honneth zeichnet die Ansatzpunkte und Rückschläge für die Verwirklichung sozialer Freiheit im 19. und 20. Jahrhundert nach. Trotz einiger Verbesserung sei die heutige Konsumsphäre durch einen hohen Grad an atomistischem Konsumismus, mangelnde Artikulationsräume für komplementäre Interessen von Produzenten und Konsumenten⁴³⁶ (trotz Internetforen und Verbraucherschutzinstitutionen) und eine Übermacht manipulativer Großkonzerne geprägt.

In Bezug auf die Ausgestaltung des Raums der Gründe ist insbesondere die Betonung sozialer „Gruppen“ als Artikulationsräume von Gründen von Bedeutung. Normative Forderungen werden bzw. wurden z.B. in Konsumgenossenschaften, politischen Bewegungen oder Gewerkschaftsverbänden in dem Maße reflektiert und artikuliert, dass sie im öffentlichen Raum in der Form expliziter Gründe vertreten werden können. Gründe müssen in intersubjektivem Austausch erschlossen werden und bedürfen öffentlicher Vermittlungsinstanzen, um Diskurse zu prägen und politisch-institutionelle Veränderungen anzustoßen. Ob sich entsprechende soziale Artikulationsräume bilden hängt auch davon ab, ob zuvor zumindest ein rudimentäres Verständnis für gemeinsame Interessenlagen oder bisher nur unzureichend eingelöste Versprechen an Konsumenten oder Produzenten in der Wirtschaftssphäre vorliegen. Bei aller Betonung der Marktmacht von Konzernen, der Manipulation von Bedürfnissen und einseitigen Auslegungen von „Konsumentensouveränität“ ist zu beachten, dass Konsumenten aktuell eine Vielzahl von Informationsmöglichkeiten über Produktionsbedingungen vorliegt⁴³⁷. Würden sich Konsumenten verstärkt an diesen verfügbaren Informationen orientieren und „ethisch“

⁴³⁵ Hier geht es z.B. um die Legitimität von Drogen, Sex, Organen, Lebensversicherungen, Leihmutterchaft und vielem mehr als Marktgüter.

⁴³⁶ „Insgesamt aber mangelt es sicherlich in der Konsumsphäre gegenwärtig an diskursiven Mechanismen, an Verhandlungsorten und Diskussionsräumen, die dazu angetan wären, entweder unter den Verbrauchern selbst oder zwischen ihnen und den Unternehmen einen Prozess der Perspektivübernahme in Gang zu setzen...“ Ebd. S.400

Die freiheitserweiternden Folgen des Sozialstaates gehen nach Honneth in der Konsumsphäre mit dem negativen Effekt einher, dass kollektive, kooperative Zusammenarbeit unter den rechtlich abgesicherten Konsumenten erschwert wird und sich gegeneinander abgegrenzte Konsumentenmilieus etabliert haben.

⁴³⁷ Vgl. Kenning, Peter / Wobker, Inga 2013, Ist der „mündige Verbraucher“ eine Fiktion? Ein kritischer Beitrag zum aktuellen Stand der Diskussion um das Verbraucherleitbild in den Wirtschaftswissenschaften und der Wirtschaftspolitik, in: zfwu 14/2 (2013), S.282–300

konsumieren, hätten Unternehmen weniger Chancen bestehende ungerechte Geschäftspraktiken aufrechtzuerhalten⁴³⁸.

Die mangelnde Verwirklichung sozialer Freiheit in der Konsumsphäre liegt für Honneth auch darin begründet, dass ungerechte Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt die Perspektivübernahme erschweren –Gründe für freiheitserweiternde Kooperationen zwischen Konsumenten und Produzenten werden ausgeblendet oder nicht wahrgenommen.

„Alle Anstrengungen, soziale Freiheit innerhalb der Konsumsphäre wenigstens rudimentär zu verwirklichen, müssen scheitern, wenn die sozioökonomischen Abstände zwischen den sozialen Schichten derart zunehmen, dass daraus höchst unterschiedliche Zukunftsaussichten und Konsumchancen erwachsen.“⁴³⁹

Die Formbarkeit ökonomischer, marktvermittelter Vorgänge zeigt sich auch in Bezug auf den Arbeitsmarkt⁴⁴⁰. Im historischen Verlauf verbesserten sich Arbeitsbedingungen, Arbeitnehmerrechte wurden gestärkt, aber zugleich werden weiterhin bestehende Ungerechtigkeiten entdeckt oder neue geschaffen. Parallel zu der Betrachtung der Konsumsphäre sind auch auf dem Arbeitsmarkt die Einbindung in Kollektive und jeweils angeführte normative Legitimationsprinzipien von zentraler Bedeutung. Arbeiterbewegungen, Genossenschaften, Gewerkschaften oder Betriebsräte sind Artikulationsräume für Gründe, die den Subjekten als solchen nicht einfach gegeben sind, sondern im diskursiven Austausch expliziert und öffentlich vertreten werden. Zentrale wirtschaftsethische Themenfelder sind z.B. Leiharbeit, Langzeitarbeitslosigkeit, der Umbau der Sozialsysteme, Reregulierungen des Arbeitsmarktes, Honorierung von Nicht-Erwerbsarbeit, Manager-Boni oder Mindestlöhne. In öffentlichen Debatten werden zu den entsprechenden Themen Gründe ausgetauscht, die insbesondere auf politische Interventionsszenarien abzielen. Durch Verwendung dichter Begriffe wie *Prekarisierung*, *soziale Desintegration* oder *Ausgrenzung*⁴⁴¹ wird auf aktuelle Ungerechtigkeiten, die eine Basis in der Organisation des Arbeitsmarktes haben, aufmerksam

⁴³⁸ Parallel kann argumentiert werden, dass ein „ethisches“ Verhalten der Produzenten und eine Weigerung bestimmten „Konsumentenbedürfnissen“ nachzukommen, für eine gerechtere Wirtschaftsordnung sorgen würde. Entsprechendes gilt für eine wirtschaftsethisch richtige staatliche Rahmensetzung. Eine realistische Wirtschaftsethik muss angesichts bestehender Motivationslagen und Sozialisationsbedingungen zugleich auf der Mikro-, Meso- und Makroebene ansetzen.

⁴³⁹ Honneth 2011a A.a.O. S.409

⁴⁴⁰ Vgl. Heidenreich, Martin / Zirra, Sascha 2013, Arbeitswelt – Die Entgrenzung einer zentralen Sphäre, in: Deutsche Verhältnisse. Eine Sozialkunde, 2013, Hradil, Stefan (Hg.), Frankfurt/M.:Campus, S.308-329, Sennett, Richard 1998, Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin: Berlin Verlag, Kocka, Jürgen / Offe, Claus (Hg.) 2000, Geschichte und Zukunft der Arbeit, Frankfurt/M.: Campus

⁴⁴¹ Vgl. Castel, Robert / Dörre, Klaus (Hg.) 2009, Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts, Frankfurt/M.: Campus

gemacht. Im Gegenzug wird auf globalen Wettbewerbsdruck, Bezahlung nach Arbeitsproduktivität oder fehlende kaufkräftige Nachfrage nach Produkten oder Dienstleistungen, die unter ethisch vollkommen wünschenswerten Arbeitsbedingungen bereitgestellt werden, aufmerksam gemacht. Angesichts dieser Diskussionen, konkreter wirtschaftspolitischer Ausgestaltungen des Arbeitsmarktes und generellen historischen Veränderungen der Arbeitssphäre ist es offensichtlich, dass normative Erwartungshaltungen, insbesondere moralische Forderungen nach gerechteren Arbeitsverhältnissen, nicht jenseits arbeitsmarktvermittelter Handlungssysteme verortet sind.

Honneth verweist im Zuge seiner normativen, stellenweise idealisierenden Rekonstruktion auf die Befreiung von Fron-, Zwangsarbeit und rigiden Zunftordnungen, auf die sozialstaatliche Etablierung und Ausweitung von Arbeitnehmerrechten⁴⁴², auf die Ausweitung von Mitspracherechten im Rahmen eines „organisierten Kapitalismus“⁴⁴³, auf im Zuge gewerkschaftlicher Organisation erstrittene Lohnerhöhungen und viele weitere positive Entwicklungen. Trotz dieser Verbesserungstendenzen ist die Arbeitssphäre nach Honneth weit davon entfernt gerecht eingerichtet zu sein und soziale Freiheit in dem Maße zu verwirklichen, wie es möglich ist und gerechtfertigt eingefordert werden kann: Trotz Bildungsreformen besteht weiterhin keine Chancengleichheit, auf dem Arbeitsmarkt gibt es prekäre Beschäftigungsverhältnisse, Segmente entqualifizierter, monotoner Tätigkeiten stehen einer anerkennenden Selbstverortung innerhalb einer arbeitsteiligen Praxis entgegen, Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer sind unzureichend, Frauen haben schlechtere Aufstiegschancen und werden für gleiche Arbeit schlechter bezahlt, an Lohnabhängige werden hohe Flexibilitätsforderungen gestellt, Unsicherheit über die zukünftige Etablierung am Arbeitsmarkt nimmt zu, Verantwortung für die eigene Erwerbssituation wird tendenziell

⁴⁴² Vgl. „Der „Pauper“ der ersten Stunde war auf dem Weg, ob nun durch den Erfolg seiner kämpferischen Anstrengungen oder dank der sicherheitspolitischen Weitsicht des Staates, zum statusgeschützten Lohnarbeiter des 20. Jahrhunderts zu werden.“ Honneth 2011a, A.a.O. S.425

⁴⁴³ Vgl. „Es sind diese beiden Entwicklungsstränge einer Intensivierung staatlicher Sozialpolitik und einer stärkeren Einbindung des kapitalistischen Eigentums gewesen, aus deren Zusammenschluss im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts die sozioökonomische Formation erwuchs, die im Rückblick als „organisierter Kapitalismus“ bezeichnet worden ist.“ Ebd. S.431

Vgl. „Für die westdeutsche Variante dieses organisierten Kapitalismus, die später als „rheinisch“ bezeichnet werden sollte, galt darüber hinaus noch, dass die gewerkschaftlichen Interessenvertreter in den Aufsichtsräten der großen Unternehmen repräsentiert waren, was ihnen die Möglichkeit gab, gesamtgesellschaftliche Belange auch auf der höheren Ebene von Investitionsentscheidungen und Finanzierungsvorhaben zur Geltung zu bringen.“ Ebd. S.454

privatisiert⁴⁴⁴ und kollektive Interessenartikulation jenseits bloßer Gehaltsforderungen für eine Teilklientel nimmt ab.

„Wird zu diesen Entwicklungen auf dem gegenwärtigen Arbeitsmarkt – der Schrumpfung der Reallöhne, der Prekarisierung von Beschäftigungsverhältnissen und der Ausweitung struktureller Unsicherheit – noch das hinzugenommen, was von soziologischer Seite als Entgrenzung der Arbeitsbedingungen beschrieben wird, nämlich die wachsende Zumutung, sich als Arbeitnehmer „marktgängig“ zu verhalten und Leistungsanforderungen individuell zu verinnerlichen, so dürfte nicht mehr überraschen, dass die heute in der marktvermittelten Sphäre gesellschaftlicher Arbeit etablierten Verhältnisse von großen Teilen der Lohnabhängigen als ungerecht angesehen werden, weil sie die eigenen Leistungen nicht angemessen würdigen und ein zu hohes Maß an Flexibilitätsbereitschaft verlangen.“⁴⁴⁵

Die Schwierigkeiten einer normativen Rekonstruktion können am Beispiel der angeführten Forderung nach einer angemessenen Würdigung eigener Leistungen verdeutlicht werden. Empirisch ließe sich quantifizieren, wie viele Lohnabhängige diese Forderung vertreten und welche konkreten Verbesserungen sie für gerechtfertigt halten.

Es gibt sicherlich Formen der Beschäftigung, bei denen ohne großen Informationsaufwand gerechtfertigt geurteilt werden kann, dass die Leistung eines oder mehrerer Arbeitnehmer nicht angemessen berücksichtigt wurde. Der Einfachheit halber sei im Folgenden lediglich die Anerkennung, die in einem höheren Einkommen zum Ausdruck kommen kann, und keine anderen Anerkennungsquellen wie etwa öffentliche Statuszuschreibungen, thematisiert.

Hat der Arbeitgeber z.B. kaum ein Risiko bei dem Einsatz seines eigenen Kapitals, macht er hohe Gewinne, bezahlt er seine Arbeitnehmer auf Sozialhilfeniveau, ist der Umsatz vor allem auf die Tätigkeit der Arbeitnehmer zurückzuführen und ist die Arbeit vielleicht noch anstrengend oder kognitiv fordernd, so sollte er die Arbeitnehmer besser bezahlen. Aber: wie viel besser? Kann die Arbeitsproduktivität gemessen werden und einzelnen Arbeitnehmern zugeschrieben werden? Selbst wenn die Arbeitsproduktivität individuell zugerechnet werden

⁴⁴⁴ „... an die unteren Ränder des wachsenden Dienstleistungssektors (im Einzelhandel, in der Gebäudereinigung, in der Altenpflege, in den Paketdiensten) oder an die qualifikationslose Peripherie der schrumpfenden Industriearbeit (im Bauwesen oder in der Automobilindustrie), stets stoßen wir statt auf kollektive Interessenartikulation nur noch auf privatisierte Formen des Widerstands.“ Ebd. S.459/460

⁴⁴⁵ Ebd. S. 457

könnte, sollte dann nicht auch die Anstrengung, in Relation zu den individuellen Fähigkeiten, berücksichtigt werden, und nicht nur der Output? Ist Anstrengung kein Aspekt von Leistung?

Fasst man Märkte im engeren Sinne als Mechanismen der Koordination von angebotenen und nachgefragten Mengen, z.B. nach Arbeit, auf, liegt es nicht am Markt als solchem, ob Leistung gewürdigt wird. Ob sich jemand bei seiner Arbeit angestrengt hat oder nicht, ist vielen kaufkräftigen Nachfragern nicht bekannt oder wird von ihnen als irrelevant betrachtet. Angesichts weitverzweigter Wertschöpfungsketten und undurchsichtigen Vertriebswegen ist eine Transparenz in Bezug auf die Produktionsbedingungen bereits schwer herzustellen und eine Verarbeitung entsprechender Informationen wäre kognitiv höchst anspruchsvoll. Institutionell wird der einzelne Konsument bei seiner Kaufentscheidung durch wirtschaftspolitische Gesetzgebungen entlastet – wenn auch bisher in unzureichendem Maß. Unternehmen werden Informationspflichten auferlegt, durch welche die soziale Vermitteltheit von Waren und Dienstleistungen deutlich wird. Wie sollte aber angesichts der Kosten der Informationsbereitstellung und eingeschränkter Informationsverarbeitungskapazität die Anstrengungsdimension institutionell berücksichtigt werden?

Einem produzierten Stuhl sieht man nicht direkt an, ob sich jemand aufgrund schlechterer Voraussetzungen, die teilweise auf sozialer Chancenungleichheit beruhen, besonders anstrengen musste. Der Anstrengungsfaktor der Leistung spielt *in diesem Sinne* keine Rolle für den Verkaufspreis und das darauf idealerweise basierende Gehalt, es sei denn Konsumenten achten, kaufkräftig unterlegt, besonders auf diese Anstrengungsdimension. Anstrengung spielt auf Märkten in der Regel nur dann eine Rolle für die Höhe des Einkommens, wenn sie sich in der Qualität eines Produkts oder einer Dienstleistung bemerkbar macht, andere Hersteller beziehungsweise die entsprechenden Arbeitnehmer diese Qualität nicht leisten und Nachfrager bereit sind für diese Qualität mehr zu zahlen.

Wenn jemand im alltäglichen Sprachgebrauch etwas geleistet hat, z.B. ein philosophisches Werk verfasst hat, dieses Werk z.B. aufgrund des Schwierigkeitsgrades aber nur wenige Menschen, die nicht bereit sind, viel dafür zu zahlen, überhaupt kaufen würden, dann wird diese Leistung sich nicht in einem entsprechenden marktbasieren Gehalt widerspiegeln. Mit dem philosophischen Werk war viel Anstrengung und auch ein Output verbunden. Für ein nicht-subventioniertes, marktbasierendes Gehalt sind diese Faktoren als solche aber irrelevant.

Selbst in dem Fall, dass viele Nachfrager bereit sind *relativ* viel zu bezahlen – der Anbieter also auch etwas leistet, was tatsächlich kaufkräftige Personen nachfragen – kann von

Leistungsgerechtigkeit auf Märkten nur eingeschränkt die Rede sein. Der tatsächlich erzielbare Verkaufspreis hängt auch davon ab, wie viele andere Anbieter, die eine vergleichbare Leistung erbringen, es auf dem Markt gibt.

Generell spielen nur bestimmte Leistungen unter bestimmten Bedingungen in einer reinen Marktwirtschaft eine Rolle für das Gehalt. Unter Marktbedingungen wird nur diejenige Leistung relativ hoch bezahlt, die kaufkräftig nachgefragt wird und von relativ⁴⁴⁶ wenigen Anbietern angeboten wird⁴⁴⁷.

Bedeutet dies, dass Forderungen nach Leistungsgerechtigkeit extern an den (Arbeits-)Markt herangetragen werden und entsprechend nicht marktmanent sind? Wird der Markt als bloßer Mechanismus der Koordination von angebotenen und nachgefragten Mengen aufgefasst, sind Märkte in der oben dargestellten Weise als solche neutral gegenüber bestimmten Leistungsaspekten⁴⁴⁸. Berücksichtigen die jeweiligen Marktakteure Leistung, so kann Leistung auch monetär honoriert werden – mit all den Einschränkungen, die hinsichtlich der Quantifizierung von Leistung, der teilweise hohen Informationserfordernisse, kognitiver Restriktionen oder realer Bedingungen unvollkommenen Wettbewerbs mit nicht homogenen Gütern, die Arbeitgebern sektorabhängig gewisse Spielräume bei der Bezahlung der Arbeitnehmer geben, zu beachten sind.

Im engen, mechanistischen Sinn kann man vereinfachend davon sprechen, dass Märkte ihre Funktion erfüllen, wenn sie via Preisbildung angebotene und nachgefragte Mengen vermitteln, bestenfalls durch Markträumung. Ein Versagen dieses Mechanismus, der als solcher natürlich kein Adressat normativer Forderungen ist, kann dann in Hinblick auf diese zugeschriebene Funktion diagnostiziert werden – genau genommen sind bei Fällen von „Marktversagen“ oft Funktionsvoraussetzungen, wie die Ausschließbarkeit anderer vom Konsum oder durchsetzbare Eigentumsrechte, nicht erfüllt, sodass etwa durch staatliche Akteure öffentliche Güter bereitgestellt werden müssen.

⁴⁴⁶ Dies gilt in Relation zu den zu jeweiligen Preisen nachgefragten Mengen und unter Berücksichtigung des Outputs konkurrierender Anbieter.

⁴⁴⁷ Weitere Aspekte der Leistungsgerechtigkeit in der Marktwirtschaft sind folgende: Wie kann man etwa im Dienstleistungsbereich, in dem viele Personen an einem Projekt mitarbeiten, überhaupt bestimmen, welche Person welchen Anteil am Erfolg des Projekts hatte? Wie gerecht sind eigentlich Erbschaften – sie basieren ja nicht auf der Leistung des Erbenden? Sollte man hier höhere Erbschaftssteuern einführen? Wie gerecht sind Einkünfte aus Zinsen oder Aktiengewinnen?

⁴⁴⁸ Vorausgesetzt wird in der Regel, dass Güter kaufkräftig nachgefragt werden, weil die Nachfrager darin eine Leistung für sich sehen und so zumindest diese Leistungsdimension – die vom Kunden empfundene Leistung – auf Märkten generell berücksichtigt wird.

Im öffentlichen Bewusstsein können Märkte im weiten Sinne aber auf vielfältige Weise versagen. Ein Arbeitsmarkt beziehungsweise eine konkrete, institutionalisierte Gestalt eines Arbeitsmarktes versagt z.B. dann, wenn Arbeitnehmer nach alltäglichem Verständnis etwas leisten und für diese Leistung so schlecht bezahlt werden, dass sie relativ verarmen und ihnen soziale Teilhabe vorenthalten wird. Jenseits der Allokationsfunktion von Märkten wird von legitimen Arbeitsmärkten gefordert, dass Arbeitnehmer abgesichert sind, dass sie angemessen entlohnt werden, dass sie Mitspracherechte erhalten und vieles mehr. Forderungen nach Mindestlohn sind dem Arbeitsmarkt im weiten Sinne immanent, auch wenn sie im engeren Sinne die Bedingungen betreffen, unter denen der Marktmechanismus wirkt.

Generell sind Märkte soziale Entitäten, deren Etablierung und Aufrechterhaltung an eine „marktermöglichende Sittlichkeit“⁴⁴⁹ gebunden ist. Dazu gehört, dass die Wirtschaftsakteure den entsprechenden Märkten eine grundsätzliche Legitimität zusprechen und auf diesen Märkten als autonome Entscheider agieren können⁴⁵⁰. Marktbegleitende Sittlichkeit zeigt sich daran, dass ökonomische Handlungen aus vielen Gründen vollzogen werden können und ethische Erwägungen die Allokation von Ressourcen entscheidend beeinflussen können – die „Präferenzen“ wirtschaftlicher Akteure sind nicht einfach gegeben, sondern formbar. Normative Erwartungshaltungen können auch dazu führen, dass Märkte begrenzt werden. Diese Begrenzung kann z.B. die Form arbeitsrechtlicher Schutzvorkehrungen oder die Form vollständiger Ablehnung von Marktlösungen für bestimmte „Güter“ annehmen. Wirtschaftssoziologisch wird betont, dass Märkte in dem Sinne voraussetzungsreich sind, dass neben Eigentumsrechten oder Wettbewerbsordnungen Marktobjekte erst in sozialen Deutungsprozessen konstituiert werden: Objekte müssen klassifiziert und verglichen werden, sie müssen als Tauschobjekte legitimiert werden und ihnen werden Werteigenschaften, unter anderem in symbolischer Form, zugeschrieben⁴⁵¹.

„Zu den Vorbedingungen für einen Markt gehört, erstens, dass klar ist, was auf dem Markt gehandelt wird, zweitens, dass es Regeln dafür gibt, was auf einem Markt getan

⁴⁴⁹ Beckert, Jens 2012, Die sittliche Einbettung der Wirtschaft. Von der Effizienz- und Differenzierungstheorie zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder, in: Berliner Journal zur Soziologie, 22(2), S. 247-266, Wiesbaden: Springer VS, S. 259 Beckert unterscheidet in diesem Artikel wird zwischen marktermöglicher, marktbegleitender und marktbegrenzender Sittlichkeit.

⁴⁵⁰ Dies können autonome Entscheider z.B. in Form souveräner Konsumenten, Arbeitnehmer oder Investoren sein.

⁴⁵¹ Vgl. Beckert, Jens/ Rössel, Jörg / Schenk, Patrick 2016, Wine as a Cultural Product: Symbolic Capital and Price Formation in the Wine Field. Online in: Sociological Perspectives 60: 206-222. DOI: 10.1177/0731121416629994

wird und was nicht, sowie, drittens, dass die gehandelten Angebote auf dem Markt einen ökonomischen Wert erhalten.“⁴⁵²

Hat man normativ rekonstruiert, dass viele Personen Leistungsgerechtigkeit fordern und den Leistungsbegriff so verwenden, dass auch Aspekte wie Chancengleichheit und Anstrengung darunter fallen, ist dies im Kern eine empirische Feststellung. Wahrscheinlich wird man im Rahmen einer Rekonstruktion mit vagen Begriffsverwendungen von Leistung konfrontiert, gegensätzliche Positionen zu leistungsgerechter Bezahlung in einer Marktwirtschaft werden erkennbar und mangelnde Kenntnis ökonomischer Zusammenhänge wird deutlich. In ethischer Hinsicht besteht die Gefahr eines naturalistischen Fehlschlusses, zugleich ist eine Anknüpfung an lebensweltliche Gewissheiten, stellenweise präzisiert durch Normen, die jeweiligen Praxissphären immanent zugrundeliegen, aus begründungstheoretischen Gründen erforderlich. Dass bestimmte Personengruppen die ökonomische Praxis z.B. durch Verweis auf mangelnde Leistungsgerechtigkeit kritisieren, kann ein Anhaltspunkt für tatsächlich bestehende Ungerechtigkeit sein, ist aber als solches kein normativer Grund.

⁴⁵² Aspers, Patrick 2015, Märkte, Wiesbaden: Springer VS, S.23 Vgl. Ebd. „Wenn früher ein Sklavenhändler einem anderen auf einem Sklavenmarkt Sklaven verkaufte, haben wir es, so schrecklich das klingt, ebenso mit einem Markt zu tun wie bei den Kindern, die entscheiden, welchen Lutscher sie im Supermarkt kaufen wollen. [...] Menschen können mehr oder weniger gezwungen sein, Güter, und selbst ihre Organe oder Kinder, auf einem Markt zu verkaufen. Dies berührt aber die Funktionsweise des Marktes nicht unbedingt. Es geht hier auch nicht um die Frage, ob wir es mit einem Markt zu tun haben oder nicht, sondern darum, wie Menschen durch sittenwidrige Handlungen (mit Gewalt) auf einen Markt gedrängt oder (in Erwartung von › Wohlstand ‹) von ihm angezogen werden. [...] Wir müssen daher die Frage, wie die Angebote auf dem Markt zustande kommen, von der Marktanalyse trennen. Wie schon angedeutet, müssen die auf dem Markt gehandelten Objekte nicht nur von Interesse für die Akteure sein, sondern auch, wie Zelizer und andere Autoren gezeigt haben, als moralisch legitime Gegenstände von Markttransaktionen gelten (Zelizer 1979, 1981; Healy 2006). Einige Gegenstände, wie etwa politische Entscheidungen, sind vom Handel › ausgeschlossen ‹ (Beckert 2006). Finanzmärkte, die heute im Großen und Ganzen als legitim gelten, wurden dies erst ganz allmählich; im achtzehnten Jahrhundert galten sie jenseits von Finanzkreisen nicht gerade als akzeptabel – damals » fanden Finanztransaktionen in Kaffeehäusern und den angrenzenden Straßen statt und wurden die Händler und Kunden oft von der Polizei vertrieben ‹ (Preda 2009: 60 – 61). Die Legitimität von Märkten muss von ihrer Legalität oder Illegalität unterschieden werden – so wurde zwar beispielsweise der Markt für Studentenwohnungen in der ehemaligen Sowjetunion von vielen als legitim angesehen, war aber illegal (Katsenelinboigen 1977).“ Ebd. S.20/21 – von Aspers zitierte Literatur:

Zelizer, Viviana A. 1979, *Morals and Markets. The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press

Zelizer, Viviana A. 1981, *The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance*, in: *The American Journal of Sociology* 86, S.1036 – 56

Healy, Kieran. 2006. *Last Best Gifts, Altruism and the Market for Human Blood and Organs*. Chicago, IL: Chicago University Press

Beckert, Jens 2006, *The Ambivalent Role of Morality in Markets*, in: *The Moralization of the Markets*, Stehr, N. / Henning, C. / Weiler, B. (Hg.), New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, S. 109 – 28

Katsenelinboigen, Aron. 1977. » *Coloured Markets in the Soviet Union*. « *Soviet Studies* 29: 62 – 85.

Preda, Alex. 2009. *Framing Finance*. Chicago, IL: Chicago University Press.

In Bewertungen der Wirtschaftspraxis sollten neben generellen Kohärenzmaßstäben, deren Anwendung auf relativ gewisse Normen als Ankerpunkte angewiesen ist, Kenntnisse über ökonomische Zusammenhänge verwendet werden. Solche Kenntnisse gehen nicht in alltäglichen, lebensweltlich vertrauten Überzeugungssystemen auf.

In der Diskussion um den epistemischen Stellenwert alltagspsychologischer und generell lebensweltlicher Überzeugungen wurde, neben Differenzen bei der Rekonstruktion dieser Überzeugungen, deutlich, dass (Sozial-)Wissenschaften zwar aus der Teilnahmeperspektive die Ansichten Handelnder berücksichtigen sollten, auch solche über sozialwissenschaftliche Zusammenhänge, sofern diese als motivational wirksam erachtet werden, dass aber diese Alltagsansichten selbst keinen wissenschaftlichen Standards genügen.

Die Teilhabe an einer ökonomischen Praxis ist kein Indikator für ökonomischen Sachverstand. Zugleich wurde unter anderem mit Nida-Rümelin deutlich, dass (sozial-)wissenschaftliche Ergebnisse, die „fundamentalen“ lebensweltlichen Gewissheiten widersprechen, zumindest stark begründungsbedürftig sind – ohne einem wissenschaftlichen Konservatismus durch Verweis auf vermeintliche Selbstverständlichkeiten das Wort zu reden.

Wissenschaften der ökonomischen Praxis sollten insbesondere in rationalitätstheoretischer und motivationaler Hinsicht lebensweltliche Ansichten berücksichtigen. Eine mangelnde Berücksichtigung durch Beschränkung der epistemischen Basis, um etwa einem naturalistischen Wissenschaftsverständnis zu genügen oder mathematische Präzision zu ermöglichen, hat mit dazu beigetragen, dass wirtschaftswissenschaftliche „Forschungsergebnisse“ oft als realitätsfern, irrelevant oder schlicht falsch angesehen werden. Ohne hier den vielen, schon seit Jahrzehnten diagnostizierten Krisen der Wirtschaftswissenschaften eine weitere hinzuzufügen⁴⁵³, wurde zuletzt im Rahmen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich, dass grundsätzlich eine empirisch fundierte Erklärung geliefert werden kann, die auf lebensweltlich nachvollziehbaren Interessenlagen und einer Analyse des institutionellem Designs beruht – „neoklassische“ Modelle sind und waren hier kaum hilfreich. Bei aller Kritik an wirtschaftswissenschaftlicher Forschung und einseitigen Perspektiven auf wirtschaftliche Vorgänge sollte berücksichtigt werden, dass die ökonomische, soziale Praxis äußerst komplex ist.

⁴⁵³Vgl. Blaug, Mark 2002, Ugly currents in modern economics, in: Mäki, Uskali (Hg.), Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction, Cambridge: Cambridge University Press
Vgl. Blaug, Mark 2001, No History of Ideas, Please We're Economists, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 15 Number 1

Vielschichtige, wechselnde Interessenlagen, Wirtschaftsstrukturen, konkrete institutionelle Designs jeweiliger Märkte und politisch-kulturelle Entwicklungen sind z.B. relevante Faktoren für ökonomisches Wachstum. Allgemeine angebotstheoretische Verweise auf strukturpolitische Verbesserungen oder keynesianisch orientierte Stärkungen von Nachfragekomponenten, wie sie in vielen öffentlichen Debatten vorgebracht werden, sind angesichts dieser Komplexität völlig unterbestimmt. Die Bestimmung konkreter empirischer Folgen potentieller wirtschaftspolitischer Maßnahmen ist aber bekanntermaßen schwierig, unter anderem aufgrund mangelnder empirisch-experimenteller Überprüfbarkeit, die eine Vielzahl von *ceteris-paribus* Annahmen erforderlich macht.

Die wirtschaftswissenschaftlichen Erklärungs- und Prognosedefizite erschweren unter anderem die Beurteilung konkreter Forderungen zur Implementierung von mehr Leistungsgerechtigkeit. Gründe sprechen für etwas, sie sind normativ. Die Gehalte der Sachverhalte, die für etwas sprechen, können auf Erfahrung beruhen, im Sonderfall auf wissenschaftlich-empirischen Ergebnissen. Was spricht z.B. für die Forderungen nach Mindestlohn? Dafür spricht, dass ein höherer Lohn im Niedriglohnsektor eine in der Regel angemessenere Anerkennung von Leistung darstellt, die über den reinen Marktmechanismus unter zuvor gegebenen institutionellen Bedingungen nicht erreichbar ist. Einen bedeutungstheoretischen Zugriff auf diesen Grund stellt z.B. die Frage dar, welcher Leistungsbegriff hier verwendet wird und inwiefern dieser explizierte Leistungsbegriff gerechtfertigt werden kann. Messtheoretisch kann nach der Quantifizierbarkeit von Leistung und der Relationierung einer gemessenen Leistung zu monetären Größen gefragt werden. Sowohl Bedeutungsbestimmungen, etwa in Form der Erfahrung mit Sprachverwendungen, als auch messtheoretische Überlegungen, z.B. in Bezug auf die Operationalisierbarkeit von Leistungskomponenten im Rahmen von Experimenten, enthalten empirische Komponenten.

Der empirische Bezug ist noch offensichtlicher, wenn gefragt wird inwiefern Mindestlöhne tatsächlich zu höheren Löhnen führen oder Entlassungen befördern. Die Frage ist als solche unterbestimmt. Es müsste z.B. geklärt werden, wie hoch die anvisierten Mindestlöhne sein sollen oder in welchem Sektor und welcher konjunkturellen Lage Mindestlöhne eingeführt würden.

Streitigkeiten über die Rechtfertigbarkeit einer wirtschaftspolitischen Intervention durch Mindestlöhne können darauf beruhen, dass Dissens über die Folgen dieser Intervention besteht, auch wenn man in genuin normativer Hinsicht darin übereinstimmt, dass höhere Löhne im Niedriglohnbereich erzielt werden sollten.

Gegner eines Mindestlohns können zugleich anerkennen, dass höhere Löhne einen Beitrag zu der Verwirklichung sozialer Freiheit auf dem Arbeitsmarkt leisten würden. Diese Gegner sollten nicht mit einem vermeintlichen Sachzwang argumentieren, sondern mögliche empirische Belege anführen – etwa dass Konsumenten nicht bereit sind die durch Mindestlöhne verteuerten Produkte oder Dienstleistungen zu kaufen, potentielle Arbeitgeber aufgrund geringerer Gewinn- oder sogar Verlustaussichten ihr Geschäft aufgeben, Arbeitnehmer entlassen werden oder sich der Schwarzmarkt vergrößert.

Historisch errungene Verbesserungen der Arbeitsbedingungen zeigen, dass der Arbeitsmarkt gestaltbar ist und ein ruinöser institutioneller Wettbewerb um Standortvorteile verhindert werden kann. Zugleich gibt es kontextabhängige Gründe, die gegen konkrete Maßnahmen zur Vergrößerung von Freiheit in der ökonomischen Praxis sprechen. Dem Ideal einer kooperativen Wirtschafts Praxis, in dem Marktakteure in verschiedenen Rollen erkennen, dass sie wechselseitig Rücksicht nehmen sollten, stehen Marktvorstellungen gegenüber, die egoistische Interessenmaximierung auf Märkten legitimieren oder sogar zum idealen Marktverhalten stilisieren⁴⁵⁴. Diese Vorstellungen prägen das Selbstverständnis von Wirtschaftsakteuren in den verschiedenen Rollen und können zu den angesprochenen intrapersonalen Rollenkonflikten bzw. Inkohärenzen führen.

In einer globalisierten Wirtschaft sind Konsumenten in vielen Transaktionen nicht auf konkrete Produzenten angewiesen, sondern nutzen den Wettbewerb der Produzenten untereinander. Arbeitnehmer konkurrieren ihrerseits um Stellen, Arbeitgeber konkurrieren um Arbeitnehmer. Aus der Sicht sozialer Freiheit sollten diese Konkurrenzverhältnisse in eine Vorstellung kooperativer ökonomischer Praxis eingebettet werden. Dass diese Sichtweise von vielen Marktakteuren nicht eingenommen wird und dass „wirtschaftsethische“ Gründe in Zeiten schlechter Konjunktur tendenziell wenig Beachtung finden spricht nicht gegen diese Forderung nach einer kooperativen ökonomischen Praxis, es macht aber deutlich, dass eine normative Rekonstruktion nicht ohne starke Wertungen auskommt. Der Bezug auf immanente Prinzipien einer ökonomischen Praxis, marktermöglichende Sittlichkeit oder in der Wirtschaftssphäre angelegte „Freiheitsversprechen“⁴⁵⁵ findet im Rahmen eines ethischen

⁴⁵⁴ „Schon immer standen sich in den modernen Gesellschaften Westeuropas [...] zwei Auffassungen des ökonomischen Marktes gegenüber, deren Unterschiede daran zu ermessen waren, ob dessen soziale Einrichtungen eher als Ermöglichung von wechselseitiger Interessenbefriedigung oder von individueller Vorteilsmehrung verstanden wurde.“ Ebd. S. 462/463

⁴⁵⁵ Ebd. Honneth, S.10; Honneth spricht allgemeiner auch von einer „moralischen Faktizität“ S.14

Projekts statt⁴⁵⁶ und ist an historischen Entwicklungen, Protestbewegungen und tatsächlich artikulierten Forderungen nach Anerkennung orientiert, ohne in empirische Sozialforschung oder deskriptiver Wirtschaftsethik aufzugehen. Es spricht aus ethischer Sicht sehr viel für die Gestaltung der Wirtschaftspraxis nach den Maßstäben sozialer Freiheit. Zugleich sind die entsprechenden Gründe in sozial etablierten Gründehaushalten noch stark unterrepräsentiert und untergewichtet.

⁴⁵⁶ Honneth nennt vier generelle Prämissen seines Versuchs „auf gesellschaftstheoretischem Wege eine Konzeption der Gerechtigkeit zu entwickeln“, die sich auf die Wertdimension gesellschaftlicher Reproduktion, den gerechtigkeits-theoretischen Bezug auf praxisimmanente Werte und eine normative Rekonstruktion bestimmter Praxis-sphären, die zugleich ein Kritikpotential gegenüber diesen Praktiken bewahrt, beziehen. Ebd. S.29/30

Literatur:

Albert, Hans 1963, Modell-Platonismus. Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung, in F. Karrenberg und H. Albert (Hg), Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung – Festschrift für Gerhard Weisser, Berlin: Duncker und Humblot, S. 45–76

Albert, Hans 2011/2005, Die ökonomische Tradition und die Verfassung der Wissenschaft, in: ders., Kritische Vernunft und rationale Praxis, Tübingen: Mohr Siebeck, S.79

Allais, Maurice 1953, Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine, in: *Econometrica*, Vol. 21, No. 4 (Oct., 1953), S. 503-546

Amann, Erwin 1999, Evolutionäre Spieltheorie. Grundlagen und neue Ansätze, Berlin, Heidelberg: Springer Verlag

Andrews, Kristin 2015, Pluralistic folk psychology and varieties of self-knowledge: an exploration, in: *Philosophical Explorations*, Volume 18, Issue 2, S.282-296, Routledge, DOI: 10.1080/13869795.2015.1032116

Anscombe, G.E.M. 2011 (1957), Absicht, Berlin: Suhrkamp

Asch, S. E. 1956, Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70(9), S.1–70

Aspers, Patrick 2015, Märkte, Wiesbaden: Springer VS

Atkinson, R.C. / Shiffrin, R.M. 1968, Human Memory: A Proposed System and Its Control Processes. In: K.W. Spence & J.T. Spence (Hg.): *The Psychology of Learning and Motivation*. Vol.2, New York: Acad. Press.

Backhaus, Jürgen / Hansen, Reginald 2000, Methodenstreit in der Nationalökonomie, in: *Journal for General Philosophy of Science / Zeitschrift für allgemeine Wissenschaftstheorie*, Vol. 31, No. 2 (2000)

Bartelborth, Thomas 2007, Erklären, Berlin: Walter de Gruyter

Beckermann, Ansgar 2008, Analytische Einführung in die Philosophie des Geistes (3.Auflage), Berlin: de Gruyter

Beckermann, Ansgar 2010, Philosophie des Geistes, in: in: Sandkühler, Hans Jörg (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Felix meiner Verlag

Beckermann, Ansgar 2012, Naturwissenschaften und manifestes Weltbild. Über den Naturalismus, in: DZPhil, Akademie Verlag, 60 (2012) 1, 5-26

Beckert, Jens 2012, Die sittliche Einbettung der Wirtschaft. Von der Effizienz- und Differenzierungstheorie zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder, in: Berliner Journal zur Soziologie, 22(2), S. 247-266, Wiesbaden: Springer VS

Beckert, Jens 2006, The Ambivalent Role of Morality in Markets, in: The Moralization of the Markets, Stehr, N. / Henning, C. / Weiler, B. (Hg.), New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, S. 109 – 28

Beckert, Jens/ Rössel, Jörg / Schenk, Patrick 2016, Wine as a Cultural Product: Symbolic Capital and Price Formation in the Wine Field. Online in: Sociological Perspectives 60: 206-222. DOI: 10.1177/0731121416629994

Bentham, Jeremy 2013 (1789), Eine Einführung in die Prinzipien der Moral und Gesetzgebung, Saldenburg: Senging, Saldenburg, 2013

Bermudez, Jose Luis 2011 (2009), Decision Theory and Rationality, Oxford, New York: Oxford University Press

Betsch, Tilmann / Funke, Joachim / Plessner, Henning 2011, Denken – Urteilen, Entscheiden, Problemlösen, Berlin, Heidelberg: Springer

Bieri, Peter 1987, Intentionale Systeme. Überlegungen zu Daniel Dennetts Theorie des Geistes, in: Brandtstädter, Jochen (Hg.), Struktur und Erfahrung in der psychologischen Forschung, S. 208 – 252, Berlin: de Gruyter

Birnbacher, Dieter 1990, Der Utilitarismus und die Ökonomie, in: Biervert / Held / Wieland (Hg.), Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Blaug, Mark 2001, No History of Ideas, Please We`re Economists, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 15 Number 1

- Blaug, Mark 2002, Ugly currents in modern economics, in: Mäki, Uskali (Hg.), Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction, Cambridge: Cambridge University Press
- Brandom, Robert 1994, Making It Explicit: Reasoning, Representing, and Discursive Commitment. Cambridge: Harvard University Press
- Brandom, Robert 2000, Expressive Vernunft, Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Brandom, Robert 2001, Action, Norms, and Practical Reasoning, In: Millgram, Elijah (Hg.), Varieties of Practical Reasoning, Cambridge (Massachusetts) / London: Bradford Books
- Brandom, Robert 2004, Begründen und Begreifen. Eine Einführung in den Inferentialismus, Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Brodbeck, Karl-Heinz, Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie. Eine philosophische Kritik der modernen Wirtschaftswissenschaften
- Brown, R. 1973, A First Language: The Early Stages, Cambridge, MA: Harvard University Press
- Bruni, Luigino / Guala, Francesco 2001, Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory, in: History of Political Economy, SPRING 2001, 33(1)
- Cain, Mark J. 2016, The Philosophy of Cognitive Science, Cambridge: Polity Press
- Camerer, C. F. / Loewenstein, G. / Rabin, M. 2004. Advances in Behavioral Economics, Princeton: Princeton University Press
- Caplan 2007/2004, Economists Versus the Public on Economic Policy, in: Rowley / Schneider (Hg.), The Encyclopedia of Public Choice, Berlin: Springer, S.504-507
- Carnap, Rudolf 1932/1933, Psychologie in physikalischer Sprache, in: Erkenntnis 3, Berlin 1932/33
- Castel, Robert / Dörre, Klaus (Hg.) 2009, Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts, Frankfurt/M.: Campus
- Chomsky, Noam 1959, Review of Skinner´s Verbal Behavior, Language 35

Churchland, Paul M. 1981, Eliminative Materialism and the Propositional Attitudes, in: *The Journal of Philosophy*, Vol. 78, No. 2. (Feb., 1981), pp. 67-90

Davidson, Donald 1963, Action, Reason, and Causes, in: *Journal of Philosophy* 60 (23), S. 685-700

Davidson, Donald 1963, Handlungen, Gründe, Ursachen, in: derselbe 1990, *Handlung und Ereignis*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S.19-42

Davidson, Donald 1974, On the Very Idea of a Conceptual Scheme, in: *Proceedings and Addresses of the American Philosophical Association*, Vol. 47 (1973 - 1974), S. 5-20

Davidson, Donald 1978, Beabsichtigen, in: Davidson, Donald 1990, *Handlung und Ereignis*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Davidson, Donald 1980, Eine Einheitstheorie über Gedanken, Bedeutung und Handlungen, in: derselbe 2006, *Probleme der Rationalität*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, S.257-282

Davidson, Donald 1982, Vernünftige Tiere, in: derselbe 2004, *Subjektiv, intersubjektiv, objektiv*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Davidson, Donald 1986, A Coherence Theory of Truth and Knowledge, in: *Truth and Interpretation: Perspectives on the Philosophy of Donald Davidson*, ed. E. Lepore. Oxford: Blackwell

Davidson, Donald 1987, Probleme der Handlungserklärung, in: derselbe 2006, *Probleme der Rationalität*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Davidson, Donald 1990, *Handlung und Ereignis*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Davidson, Donald 1991, Drei Spielarten des Wissens, in: derselbe 2004, *Subjektiv, intersubjektiv, objektiv*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Davidson, Donald 1995a, Ist eine Wissenschaft der Rationalität möglich?, in: derselbe 2006 A.a.O. S.219

Davidson, Donald 1995b, Gesetze und Ursachen, in: derselbe 2008, *Wahrheit, Sprache und Geschichte*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Davidson, Donald 2006, *Probleme der Rationalität*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Debreu, Gérard, 1959, *The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, New Haven, London: Yale University Press

Dennett, Daniel 1987, *The Intentional Stance*, Cambridge/MA: MIT Press

Dennett, Daniel 2001, *Intelligent Agent Architecture*, in: Wilson, Robert A. / Keil, Frank C., *The MIT Encyclopedia of the Cognitive Sciences*, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press, S.413

Dennett, Daniel 2009, *Intentional Systems Theory*, in: Beckermann, Ansgar / McLaughlin, Brian P. / Walter, Sven (Hg.), *The Oxford Handbook of Philosophy of Mind*

Dennett, Daniel C. 1991, *Consciousness Explained*, Little, Brown & Co. USA

Detel, Wolfgang 2009, *Naturalismus und intentionaler Realismus*, in: Becker, A. / Detel, W. (Hg.), *Natürlicher Geist. Beiträge zu einer undogmatischen Anthropologie*, Berlin: Akademie Verlag

Dietrich, Franz / List, Christian 2016, *Mentalism versus behaviourism in economics: a philosophy-of-science perspective*. In: *Economics and Philosophy*, 32 (2). S. 249-281. ISSN 0266-2671

Eisenführ, Franz / Weber, Martin 2002, *Rationales Entscheiden*, Wiesbaden: Springer

Elio, Renée 2002, *Issues in Commonsense Reasoning and Rationality*, in: *Common Sense, Reasoning, and Rationality*, Elio, Renée (Hg.) – *Common Sense, reasoning and Rationality*, Oxford: Oxford University Press

Ellsberg, Daniel 1961 , *Risk, ambiguity and the Savage axioms*, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.75, No.4 (Nov. 1961), S.643-669

Elster, Jon 2007, *Explaining Social Behaviour. More nuts and bolts for the social sciences*, expanded and revised edition, Cambridge University Press

Enste, D. / Haferkamp A. / Fetchenhauer D. 2009, *Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung*, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2009 10(1), S.60–78

Flanagan, Owen 2005, *Behaviourism*, in: Honderich, Ted (Hg.) *Oxford Companion to Philosophy* (2. Ed.), Oxford: Oxford University Press

Fodor, J. 1987, *Psychosemantics: The Problem of Meaning in the Philosophy of Mind*,
Cambridg MA: MIT Press

Forst, Rainer 2007, *Das Recht auf Rechtfertigung: Elemente einer konstruktivistischen
Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt/M.: Suhrkamp

Forst, Rainer 2009, *Zwei Bilder der Gerechtigkeit*, in: Forst, Rainer / Hartmann, Martin /
Jaeggi, Rahel /Saar, Martin (Hg.), *Sozialphilosophie und Kritik*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Forst, Rainer 2011, *Kritik der Rechtfertigungsverhältnisse. Perspektiven einer kritischen
Theorie der Politik*, Berlin: Suhrkamp

Forst, Rainer 2015, *Normativität und Macht: Zur Analyse sozialer Rechtfertigungsordnungen*,
Frankfurt/M.: Suhrkamp

Frankfurt, Harry G. 1978, *The Problem of Action*, in: *American Philosophical Quarterly*,
Band 15

Frege, Gottlob 1892, *Über Sinn und Bedeutung*, in: *Zeitschrift für Philosophie und
philosophische Kritik* 100 (1892), S.25-50, wieder abgedruckt in: ders., *Funktion, Begriff,
Bedeutung. Fünf logische Studien*, hg. u. eingel. von Patzig, Günther 1986, 6.Aufl.,
Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S.40-65

Friedman, Milton 1953, *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press

Gabriel, Markus (Hg.) 2014, *Der neue Realismus*, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Gigerenzer, Gerd 2013, *Risiko: Wie man die richtigen Entscheidungen trifft*, München: C.
Bertelsmann Verlag

Glimcher, Paul W. / Fehr, Ernst 2013, *Introduction: A Brief History of Neuroeconomics*, in:
Glimcher / Fehr (Hg.), *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain*, Second Edition,
Amsterdam: Elsevier

Graham, George 2015, *Behaviorism*, in: Edward N. Zalta (ed.), *The Stanford Encyclopedia of
Philosophy* (Spring, 2017 Edition), URL =
<<https://plato.stanford.edu/archives/spr2017/entries/behaviorism/>>.

Güth, Werner / Schmittberger, Rolf / Schwarze, Bernd, An experimental analysis of ultimatum bargaining“ in: Journal of economic behaviour & Organization, Volume 3, Issue 4, December 1982

Güth, Werner 1995, On Ultimatum Bargaining Experiments - A Personal Review, Journal of Economic Behavior and Organization

Habermas, Jürgen 1981, Theorie des kommunikativen Handelns, Frankfurt/M: Suhrkamp

Habermas, Jürgen 1990 (1962), Strukturwandel der Öffentlichkeit: Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Habermas, Jürgen 1991, Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt/M: Suhrkamp

Habermas, Jürgen 1991, Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Habermas, Jürgen 2006, Das Sprachspiel verantwortlicher Urheberschaft und das Problem der Willensfreiheit: Wie lässt sich der epistemische Dualismus mit einem ontologischen Monismus versöhnen?, in: DZPhil, 54 (5), S.669-707

Haferkamp, A. / Fetchenhauer D. / Belschak F. / Enste D. 2009, Efficiency versus fairness: The evaluation of labor market policies by economists and laypeople, in: Journal of Economic Psychology 30 (2009) S.527–539

Hahn, Susanne / Kliemt, Hartmut 2017, Wirtschaft ohne Ethik? Eine ökonomisch-philosophische Analyse, Ditzingen: Reclam

Hahn, Susanne 2013, Rationalität. Eine Kartierung, Münster: mentis

Halbig, Christoph 2007, Praktische Gründe und die Realität der Moral, Frankfurt/M.: Vittorio Klostermann

Halbig, Christoph 2016, Gründe, in: Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler

Hall, Peter A./ Soskice, David (Hg.) 2001, Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford: Oxford University Press

Häring, Norbert 2010, Markt und Macht: Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten, aber bisher nicht erfahren sollten, Stuttgart: Schäffer-Poeschel

Hausman, Daniel M. 2012, *Preference, Value, Choice, and Welfare*, New York: Cambridge University Press

Hausman, Daniel M. / McPherson Michael S. 2008, *The Philosophical Foundations of Mainstream Normative Economics*, in: Hausman, Daniel M. (Hg.), *The Philosophy of Economics. An Anthology*, Third Edition, Cambridge University Press

Healy, Kieran. 2006. *Last Best Gifts, Altruism and the Market for Human Blood and Organs*. Chicago, IL: Chicago University Press

Hegel, G.W.F. 1820/2004, *Grundlinien der Philosophie des Rechts*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, §4, Zusatz

Heidenreich, Martin / Zirra, Sascha 2013, *Arbeitswelt – Die Entgrenzung einer zentralen Sphäre*, in: Hradil, Stefan (Hg.), *Deutsche Verhältnisse. Eine Sozialkunde*, 2013, Frankfurt/M.:Campus

Heil, John 2005, *Psychology and Philosophy*, in: Honderich, Ted (Hg.) *Oxford Companion to Philosophy* (2. Ed.), Oxford: Oxford University Press

Hempel, Carl G. 1965, *Aspects of Scientific Explanation*, in: ders. *Aspects of Scientific Explanation and other Aspects in the Philosophy of Science*, New York 1965, S.331-496

Herrmann, T. 1983, *Nützliche Fiktionen. Anmerkungen zur Funktion kognitionspsychologischer Theoriebildungen*, in: *Sprache & Kognition*, 2, S.88 – 99

Herzog, Walter 2012, *Wissenschaftstheoretische Grundlagen der Psychologie*, Wiesbaden: Springer, S.16

Hicks, J. / Allen, R.G.D. 1934, *A Reconsideration of the Theory of Value*, in: *Economica*, 1

Hilbert, David, *Grundlagen der Geometrie* 1999 (1899), Stuttgart: Teubner

Hirschman, Albert 1992, *The Concept of Interest: From Euphemism to Tautology*, in: *Rival Views of Market Society and other recent essays*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press

Hirschman, Albert O. 1987, *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*, Frankfurt/M: Suhrkamp

- Hoffmann, Martin 2016, Psychologie, in: Kühler, Michael / Rüther, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler S.395
- Hoffmann, Thomas Sören 2009, Wirtschaftsphilosophie. Ansätze und Perspektiven von der Antike bis heute, Wiesbaden: marixverlag
- Homann, Karl; Suchanek, Andreas 2005, Ökonomik. Eine Einführung, 2. Auflage, Tübingen: Mohr Siebeck
- Honneth, Axel 2010, Das Ich im Wir. Studien zur Anerkennungstheorie, Berlin: Suhrkamp
- Honneth, Axel 2011a, Das Recht der Freiheit, Berlin: Suhrkamp
- Honneth, Axel 2011b, Die Moral im „Kapital“: Versuch einer Korrektur der Marxschen Ökonomiekritik, in: Leviathan : Berliner Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Bd. 39, 4, S. 583-594
- Hornsby, Jennifer 2005, folk psychology; in: Oxford companion to philosophy (2ed), Ted Honderich (Hg.), Oxford: Oxford University Press
- Hösle, Vittorio 2013, Eine kurze Geschichte der deutschen Philosophie: Rückblick auf den deutschen Geist, München: C.H.Beck
- Howard JA / Sheth JN. 1969, The Theory of Buyer Behavior, New York: John Wiley & Sons
- Hubert, Mirja / Kenning, Peter 2011, Neurobiologische Grundlagen von Konsumverhalten, S.195-213, in: Neuroökonomie, Reimann, Martin / Weber, Bernd (Hg.), Neuroökonomie. Grundlagen – Methoden – Anwendungen, Wiesbaden: Gabler Verlag
- Hutto, Daniel D. 2012, Folk Psychology Narratives, Cambridge, Mass.: MIT Press
- Jaeggi, Rahel 2013, Was (wenn überhaupt etwas) ist falsch am Kapitalismus? Drei Wege der Kapitalismuskritik, in: dies./ Loick, Daniel (Hg.), Nach Marx: Philosophie, Kritik, Praxis, Berlin: Suhrkamp
- Jeffrey, Richard 1982, The Sure Thing Principle, in: Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association, Volume Two, S.719–730

Jungermann, Helmut / Pfister, Hans-Rüdiger 2010, Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung. 3. Auflage, Heidelberg: Spektrum

Kahnemann Daniel / Tversky, Amos 1984, Choices, Values and Frames, in: American Psychologist, 39 (April), S.341- 350

Kahnemann, Daniel / Tversky, Amos 1979, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: Econometrica 47, No. 2, S.263-291

Kant, Immanuel 1787, Kritik der reinen Vernunft (2. Aufl.), AA III 211/212, online abgerufen unter: <https://korpora.zim.uni-duisburg-essen.de/Kant/verzeichnisse-gesamt.html>

Katsenelinboigen, Aron. 1977. » Coloured Markets in the Soviet Union. « Soviet Studies 29: S. 62 – 85.

Kenning P. / Plassmann H. / Ahlert D. 2007, Applications of functional magnetic resonance imaging for market research, in: Qualitative Market Research: An International Journal, 2007, 10(2), S. 1352–2752

Kenning, Peter / Wobker, Inga 2013, Ist der „mündige Verbraucher“ eine Fiktion? Ein kritischer Beitrag zum aktuellen Stand der Diskussion um das Verbraucherleitbild in den Wirtschaftswissenschaften und der Wirtschaftspolitik, in: zfwu 14/2 (2013), S.282–300

Kettner, Matthias 2012, Zur Dialektik von Humanismus und Aufklärung, in: Sturma, Dieter (Hg.) Vernunft und Freiheit. Zur praktischen Philosophie von Julian Nida-Rümelin, Berlin: De Gruyter

Kliemt, Hartmut 2009, Philosophy and Economics I: Methods and Models, München: Oldenbourg

Kliemt, Hartmut 2011, Bukantianism. Buchanan's philosophical economics, in: Journal of Economic Behavior & Organization, 80 (2011), S.275-279

Kocka, Jürgen / Offe, Claus (Hg.) 2000, Geschichte und Zukunft der Arbeit, Frankfurt/M.: Campus

Koppelberg, Dirk 2010, Naturalismus, in: Sandkühler (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Meiner

Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler

Küppers, B. O. 2000, Die Strukturwissenschaften als Bindeglied zwischen Natur- und Geisteswissenschaften, in: Küppers, B.O. (Hg.), Die Einheit der Wirklichkeit, München: Fink, S.89-105

Leiser, D. / Aroch, R. 2009, The Good-Begets-Good Heuristik, in: Applied Psychology: An International Review, 58 (3), S.370–384; doi: 10.1111/j.1464-0597.2009.00396.x

Leiser, D. / Bourgeoise-Gironde, S. / Benita, R. 2010, Human foibles or systemic failure—Lay perceptions of the 2008–2009 financial crisis, in: The Journal of Socio-Economics 39 (2010) S.132–141

Leschke, Martin 2015, Ökonomik der Entwicklung: Eine Einführung aus institutionenökonomischer Sicht, Bayreuth: NMP-Verlag

Liptow, Jasper – Pragmatistische Bedeutungstheorien und das Prinzip der Autonomie der Bedeutung, in: Hartmann / Liptow / Willaschek, Die Gegenwart des Pragmatismus, Berlin: Suhrkamp 2013

Liptow, Jasper 2013, Philosophie des Geistes zur Einführung, Hamburg: Junius

Little, Daniel 2013 (2010), Action in History and Social Sciences, in: O'Connor, Tim / Sandis, Constantine (Hg.), A Companion to the Philosophy of Action, New-York: Wiley-Blackwell

Lumer, Christoph 2010, Präferenz, in: Sandkühler (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Meiner, S.2108

Macaulay, Thomas B. 1829, Mill's Essay on Government, in: Utilitarian Logic and Politics, edited by J. Lively and J. Rees, Oxford: Clarendon 1978

Machina, Mark J. 1989, Dynamic Consistency and Non-Expected Utility Models of Choice under Uncertainty, in: Journal of Economic Literature, Vol. 17, S.1622-1668

Mackie, John Leslie 1990 (1977), Ethics. Inventing Right and Wrong, München: Penguin Verlag

Maher, Chauncey 2012, The Pittsburgh School of Philosophy, London, New York: Routledge

- Mäki, Uskali (Hg.) 2009, *The Methodology of Positive Economics: Reflections On The Milton Friedman Legacy*, New York: Cambridge University Press
- Malle, Bertram F. 2006, *How the Mind Explains Behavior: Folk Explanations, Meaning, and Social Interaction*, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press
- Margolis, Eric / Laurence, Stephen 2007, *The Ontology of Concepts—Abstract Objects or Mental Representations?*, in: *NOUS* 41:4 (2007) S.561–593
- McDowell, John , *Pragmatism And Intention-in-Action* 2011, in: Calcaterra, Rosa M. (Hg.) *New Perspectives on Pragmatism and Analytic Philosophy*, Amsterdam/New York: Rodopi
- McDowell, John 2001, *Geist und Welt*, Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Merker, Barbara (Hg.) 2009, *Verstehen nach Brandom und Heidegger*, Hamburg: Felix Meiner Verlag
- Mirowski, Philip / Lash, Scott / Dragos, Bogdan 2016, *An Interview with Philip Mirowski*, in: *Theory, Culture & Society*; Published online before print, March 1, 2016, doi: 10.1177/0263276415623063
- Mirowski, Philip 1989, *More Heat Than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge: Cambridge University Press
- Mirowski, Philip 2013, *Market Complexity and the natural crisis in financial markets*, in: *Social Fairness and Economics. Economic Essays in the Spirit of Duncan Foley*, Taylor / Rezai / Michl (Hg.), London: Routledge
- Mirowski, Philip, 2008, *Machine Dreams: Economics Becomes A Cyborg Science*, Cambridge: Cambridge University Press
- Nagel, Ernest 1961, *The Structure of Science*, London
- Neurath, Otto 1981, *Empirische Soziologie*, in: ders., *Gesammelte philosophische und methodologische Schriften*, Band 1. Wien 1981, S. 423-527
- Nida Rümelin, Julian 2012, *Lebensform, Philosophie und Wissenschaft – eine Wittgensteinsche Perspektive*, in: Stekeler-Weithofer, Pirmin (Hg.), *Wittgenstein: Zu Philosophie und Wissenschaft*, Hamburg: Meiner

Nida-Rümelin 2009b, Lebenswelt und Lebensform, in: ders., Philosophie und Lebensform, Frankfurt/M: Suhrkamp

Nida-Rümelin, Julian / Özmen, Elif (Hg.) 2007, Philosophie der Gegenwart: in Einzeldarstellungen von Agamben bis v. Wright, Stuttgart: Alfred Kröner Verlag

Nida-Rümelin, Julian / Schmidt, Thomas 2000, Rationalität in der praktischen Philosophie: Eine Einführung, Berlin: Oldenbourg Akademieverlag

Nida-Rümelin, Julian 1998: Goodness and Rational Preferability: A Reply to Gibbard, in Fehige, Christoph / Wessels, Ulla (Hg.), Preferences, Berlin: De Gruyter, S.260

Nida-Rümelin, Julian 2001, Strukturelle Rationalität. Ein Philosophischer Essay über praktische Vernunft, Stuttgart: Reclam

Nida-Rümelin, Julian 2005, Über menschliche Freiheit, Stuttgart: Reclam

Nida-Rümelin, Julian 2006, Gründe und Lebenswelt. Beitrag zum DFG-Rundgespräch „Lebenswelt in Wissenschaft, Ethik und Politik“, S.3 Download von: http://www.philosophie.uni-muenchen.de/lehreinheiten/philosophie_4/dokumente/jnr_gruende_lebnswl.pdf 13.5.2016

Nida-Rümelin, Julian 2007, Gründe und Lebenswelt, in: Information Philosophie, Download von: <http://www.information-philosophie.de/?a=1&t=648&n=2&y=1&c=1> 10.1.2017

Nida-Rümelin, Julian 2009a, Lebenswelt und Wissenschaft, in: ders., Philosophie und Lebensform, Frankfurt/M: Suhrkamp

Nida-Rümelin, Julian 2011a, Die Optimierungsfalle. Philosophie einer humanen Ökonomie, München: Irisiana

Nida-Rümelin, Julian 2011b, Verantwortung, Stuttgart: Reclam

Nida-Rümelin, Julian 2013, Philosophie einer humanen Bildung, Hamburg: Edition Körber-Stiftung

Nida-Rümelin, Julian 2014, Der Akademisierungswahn: Zur Krise beruflicher und akademischer Bildung. Hamburg: Edition Körber-Stiftung

Nida-Rümelin, Julian 2015, Moralische Tatsachen. Plädoyer für einen ontologisch agnostischen, nicht-naturalistischen ethischen Realismus aus epistemischer (kohärentistischer)

Perspektive, in: von der Pfordten, Dietmar (Hg.), *Moralischer Realismus?: Zur kohärentistischen Metaethik Julian Nida-Rümelins*, Münster: mentis

Nida-Rümelin, Julian 2016, „Jede Staatlichkeit verlangt Grenzen.“ Interview mit Julian Nida-Rümelin, veröffentlicht auf: <http://www.rp-online.de/kultur/julian-nida-ruemelin-jede-staatlichkeit-verlangt-grenzen-aid-1.5700830>

Nida-Rümelin, Julian 2016, *Humanistische Reflexionen*, Berlin: Suhrkamp

Nida-Rümelin, Julian 2017, *Über Grenzen denken. Eine Ethik der Migration*, Hamburg: Edition Körber Stiftung

Nida-Rümelin, *Kritik des Konsequentialismus* 1993, München: Oldenbourg

Nisbett / Wilson 1977, *Telling More than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes*, *Psychological Review*, 84 (3), S. 231–259.

O’Brien, Lilian 2014, *Philosophy of Action*, Basingstoke: Palgrave Macmillan

Osborne, Martin J. 2009, *An Introduction to Game Theory*, Oxford: Oxford University Press

Peterson, Martin 2011, *An Introduction to Decision Theory*, Cambridge: Cambridge University Press

Pettit, Philip 2005, *Philosophy of Economics*, in: Honderich, Ted (Hg.) *Oxford Companion to Philosophy* (2. Ed.), Oxford: Oxford University Press

Pinker, S. 1989, *Learnability and Cognition: The Acquisition of Argument Structure*. Cambridge, MA: MIT Press

Pippin, Robert 2011, *Nietzsche, Psychology and First Person*, Chicago: University Of Chicago Press

Portmann, Adolf 1970, *Entlässt die Natur den Menschen ? Gesammelte Aufsätze zur Biologie und Anthropologie*. München: Piper

Portmann, Adolf 1973, *Vom Lebendigen. Versuche zu einer Wissenschaft vom Menschen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp

Poser, Hans 2012, *Wissenschaftstheorie: Eine philosophische Einführung*, Ditzingen: Reclam

Preda, Alex. 2009. *Framing Finance*. Chicago, IL: Chicago University Press

Putnam, Hilary 2004 (1975), die Bedeutung von „Bedeutung“, in: Frankfurt/M.: Vittorio Klostermann

Ravenscroft, Ian 2010, Folk Psychology as a Theory, in: The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2010 Edition), Edward N. Zalta (Ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/fall2010/entries/folkpsych-theory/>

Rawls, John 1979 (1971), Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Reimann, Martin / Weber, Bernd 2011, Neuroökonomie. Eine Bestandsaufnahme, in: dieselben (Hg.), Neuroökonomie. Grundlagen – Methoden – Anwendungen, Wiesbaden: Gabler Verlag

Reiss, Julian 2013 – Philosophy of Economics. A contemporary Introduction, New York, London: Routledge

Renn, Ortwin 2017, in: Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven. Stuttgart: J.B. Metzler S.400-408

Resnik, Michael 1987, Choices: An Introduction to Decision Theory, Minnesota: University of Minnesota Press

Risjord, Mark 2014, Philosophy of Social Science. A Contemporary Introduction, New York: Routledge

Robbins, Lionel 1935, An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, second edition, London: Macmillan

Rödl, Sebastian 2011, Selbstbewußtsein, Berlin: Suhrkamp

Roesler, Johannes 2013, Agent`s Knowledge, in O'Connor, Timothy / Sandis, Constantine (Hg.), A Companion to the Philosophy of Action, New-York: Wiley-Blackwell

Rolf, Thomas 2010, Lebenswelt, in: Sandkühler, Hans Jörg (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Felix meiner Verlag, S.1385-1388

Roos, Michael 2007, Ökonomisches Laiendenken in der Wirtschaftswissenschaft, in: Wirtschaftspsychologie, Heft 4/2007 S.25-34

Ross, Don 2005, Economic Theory and Cognitive Science, Cambridge (Massachusetts), London: The MIT Press

- Ross, Don 2007, Rainforest Realism, in: Ladyman, James / Ross Don et al. (Hg.), Every Thing Must Go: Metaphysics Naturalized, Oxford: Oxford University Press
- Ross, Don 2011, Estranged parents and a schizophrenic child: choice in economics, psychology and neuroeconomics, in: Journal of Economic Methodology, Vol. 18, No. 3, September 2011, S.217–231
- Ross, Don 2013, Mäki's Realism and the scope of economics, in: Lehtinen, Aki et al., Economics for Real. Uskali Mäki and the place of truth in economics, London / New York: Routledge
- Ross, Don 2014, Philosophy of Economics, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan
- Rouse, Joseph 2007, Practice Theory, Division I Faculty Publications. Paper 43. URL: <http://wescholar.wesleyan.edu/div1facpubs/43>
- Rubin, Paul H. 2003, folk economics, in: Southern Economic Journal, 2003 (70)1, S.157-171
- Ryle, Gilbert 1949, The Concept of Mind, London: Hutchinson
- Samuelson, Paul 1938, A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour. In: *Economica* 5 (17), S. 61–71
- Samuelson, Paul 1983 (1974), Foundations of Economic Analysis, erweiterte Ausgabe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press
- Satz, Debra, 2010, Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets, Oxford/New York: Oxford University Press
- Savage, Leonard J. 1954. The Foundations of Statistics. New York: John Wiley
- Schenkel-Nofz, Markus / Walther, Michael 2014, Ideal und Wirklichkeit ethischen Konsums. Eine empirische Untersuchung unter Konsumenten zum Kleidungskauf, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu) 15/2), S. 215–236
- Schlicht, Tobias 2013, Mittendrin statt nur dabei. Wie funktioniert soziale Kognition? In: Grenzen der Empathie. Hrsg. von Thiemo Breyer. Freiburg: Alber
- Schmidt, Thomas 1995, Rationale Entscheidungstheorie und reale Personen. Eine kritische Einführung in die formale Theorie individueller Entscheidungen, Marburg: Metropolis

- Schrader, Ralph 2009, Der Naturalismus in der Philosophie der Sozialwissenschaften, in: Becker, Alexander / Detel, Wolfgang (Hg.), Natürlicher Geist. Beiträge zu einer undogmatischen Anthropologie, Berlin: Akademie Verlag
- Searle, John R. 1976, A Classification of Illocutionary Acts, in: Language in Society, Vol. 5, Nr. 1, S. 1-23, Cambridge University Press
- Sellars, Wilfrid 1962, Philosophy and the scientific image of man, in: Robert Colodny, Robert (Hg.), Frontiers of Science and Philosophy Pittsburgh: University of Pittsburgh Press
- Sellars, Wilfrid 1963, Empiricism and the Philosophy of Mind, London: Routledge & Kegan Paul Ltd
- Sellars, Wilfrid 1999 (1956/1963), Der Empirismus und die Philosophie des Geistes, Münster: mentis
- Sellars, Wilfried 1997 (1956), Empiricism and the Philosophy of Mind, Cambridge (MA)
- Sen, Amartya 1977, Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in: Philosophy and Public Affairs, Vol. 6 No.4 pp. 317-344
- Sennett, Richard 1998, Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin: Berlin Verlag
- Shafer-Landau, Russ / Cuneo, Terence (Hg.) 2006, Foundations of Ethics. An Anthology, Malden/Oxford/Carlton: Blackwell Publishing
- Skinner, B.F. 1953, Science and Human Behavior, New York, 1953
- Skinner, B.F. 1964, Behaviorism at 50', in: ders. 1972, Cumulative Record: A Selection of Papers, New York: Appleton-Century-Crofts
- Smith, Michael 1987, The Humean theory of motivation, in: Mind, 96, S.36-61
- Smith, Vernon 1994, Economics in the Laboratory, in: Hausman, Daniel (Hg.) 2008, The Philosophy of Economics. An Anthology
- Stahl, Titus 2014, Anerkennung, Subjektivität und Gesellschaftskritik, in: Deutsche Zeitschrift für Philosophie. 62 (2) S. 239-259

Stelzner, Werner 2010, Axiom/Axiomatik; in: Sandkühler (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Meiner, S. 202/203

Stich, Stephen 1983, From Folk Psychology to Cognitive Science, Cambridge, Mass.: MIT Press

Stoecker, Ralf 2002, Einleitung, in: ders. (Hg.) Handlungen und Handlungsgründe, Paderborn: mentis

Strijbos, Derek W. / de Bruin, Leon C. 2012, Making Folk Psychology Explicit. The Relevance of Robert Brandom's Philosophy for the Debate on Social Cognition, in: Philosophia (2012) 40:139–163; DOI 10.1007/s11406-010-9288-z

Stueber, Karsten R. 2010, Rediscovering Empathy. Agency, Folk Psychology, and the human sciences, Cambridge, Mass.: MIT Press

Taylor, J.H. / Vickers, Peter 2017, Conceptual fragmentation and the rise of eliminativism, European journal for philosophy of science., 7 (1). pp. 17-40.

Teichmann, Roger 2008, The Philosophy of Elizabeth Anscombe, Oxford: Oxford University Press

Tetens, Holm 2013, Der Naturalismus: Das metaphysische Vorurteil unserer Zeit?, aus: Information Philosophie, Heft 3/2013, S.8-17

Thaler, Richard H. / Sunstein, Cass R. 2011, Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt, Berlin: Ullstein

Thaler, Richard H. 2016, Misbehaving. The Making of Behavioral Economics, New York: Norton

Thornton, Tim 2014 (2004), John McDowell, London, New York: Routledge

Trapp, Rainer 2010, Nutzen, in: Sandkühler (Hg.), Enzyklopädie Philosophie, Hamburg: Meiner

Tversky, Amos / Kahnemann, Daniel 1981, The framing of decisions and the psychology of choice, Science, 22, S.453-458

Varian, Hal R. 2011, Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München: Oldenbourg Verlag

Von Neumann, John/ Morgenstern, Oskar 1944, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton University Press

Voß, G.G./Pongratz, H.J. 1998, *Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft?* in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, H. 1, S. 131–158

Walter, Sven 2016, *Kognitionswissenschaft*, in: Kühler, Michael / Rüter, Markus (Hg.) 2016, *Handbuch Handlungstheorie. Grundlagen, Kontexte, Perspektiven*. Stuttgart: J.B. Metzler, S.422-429

Walter, Tonio 2017, *Raser sind Verbrecher, aber keine Mörder*, Download von: <http://www.zeit.de/gesellschaft/2017-02/illegale-autorennen-raser-gesetz-mord> 3.3.2017

Wanderer, Jeremy 2008, *Robert Brandom*, Stocksfield: Acumen

Wilkinson, Nick / Klaes, Matthias 2012, *An Introduction to Behavioral Economics*, Basingstoke: Palgrave Macmillan

Wimmer, H. / Perner, J. 1983, *Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception*. in: *Cognition*. Band 13, 1983, S. 103–128

Wingert, Lutz 2012, *Was geschieht eigentlich im Raum der Gründe?*, in: Sturma, Dieter (Hg.), *Vernunft und Freiheit. Zur praktischen Philosophie von Nida-Rümelin*, Berlin: de Gruyter

Wittgenstein, Ludwig 1984 (1918), *Philosophische Untersuchungen*, Werkausgabe Bd.1, Frankfurt/M.: Suhrkamp

Wittgenstein, Ludwig 2003 (1953), *Philosophische Untersuchungen*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, §623

Zawidzki, Tadeusz 2009, *Dennett*, Oxford: Oneworld Publications

Zelizer, Viviana A. 1979. *Morals and Markets. The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press

Zelizer, Viviana. 1981, *The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance*, in: *The American Journal of Sociology* 86, S.1036 – 56